WILLIAM - W. ATKINSON

LA MAGIA MENTAL

VERSIÓN ESPAÑOLA

DE

D. AGUSTIN DE MENA Y DEL VALLE

DOCTOR EN CIENCIAS

www.upasika.com

TODOS SOMOS UNO

FELIU Y SUSANNA.—EDITORES

RONDA DE SAN PEDRO, 36. — BARCELONA

William Walker Atkinson

ES PROPIEDAD. Queda hecho
el depósito que exige la ley.

TALLERES GRÁFICOS DE FELIU y SUSANNA

ÍNDICE

Págs.

A mi amigo Helen Wilmans……..……. 9
Mi base fundamental…….……. 11
Prefacio……..…..……...……...13

CAPÍTULO I

Magia Mental…...……...……19

CAPÍTULO II

La Fuerza Fundamental…….…….…….49

CAPÍTULO III

Sugestión Mental…….…….107

CAPÍTULO IV

Influencia personal…….…..175

A MI AMIGO

HELEN WILMANS

Cuyos escritos me dieron inspiración, valor, determinación y voluntad, cuando más la necesitaba, dedico respetuosamente este modesto libro.

* **

"…pero un día, el potente león, rey de los animales, fue gravemente herido por las flechas de un cazador, y huyó, buscando reposo y guarida. Mas, ¡ay!, en aquel momento de angustia tuvo que sufrir las coces de los asnos salvajes y las dentelladas de los chacales, que no mucho antes devoraban los restos de los festines del monarca. Tal es la vida, hijo mío; cuando los altos caen, entonces llega el día de los más bajos."

(Antigua fábula persa.)

MI BASE FUNDAMENTAL

Existe un Principio Dinámico Universal de vida, que llena todo espacio; inmanente en todas las cosas; manifestándose en una infinita variedad de formas, de vida, de energía o fuerza; y la íntima, esencial naturaleza de este Principio Universal, es la Mente. La energía o fuerza de este Principio no recae en determinadas personas. Sus servicios están al alcance de todos, y obran en consecuencia del propio esfuerzo, no importa quien lo ejerza. Pero el esfuerzo apropiado puede ser ejercido consciente o inconscientemente, sin que intervenga la operación de determinadas fuerzas.

WILLIAM WALKER ATKINSON.

PREFACIO

En este libro envío al lector un Mensaje que ha estado buscando su expresión durante algún tiempo. Es un potente Mensaje de elemental poder y primitiva fuerza. Se lo ofrezco en su original sencillez, y no se cubre con brillantes ropajes metafóricos, ni con graves prejuicios o predilecciones teológicas. He tratado de exponer, en toda su desnudez, la Verdad concerniente a la Magia Mental, aun cuando, para hacerlo así, he tenido que dejar de lado vestidura sobre vestidura de opiniones personales de escritores, profesores, escuelas y cultos. He prescindido, pues, de tales elementos, y presento la Verdad, sencilla y natural, tal como la he encontrado. Los que sientan predilección por estas vestiduras adicionales, se quejarán de su omisión; no puedo ayudarles en tal conflicto; francamente, no he escrito este libro para ellos, A otros sorprenderá la desnudez de la Verdad; tampoco podré remediarlo. Este libro no se ha escrito para los beatos mentales; dejémosles que escondan el rostro entre sus manos, si así les place. (Siempre echarán una miradita a hurtadillas, cuando crean que nadie les observa; es práctica constante en tales gentes.)

Estas lecciones son “sólidas” y contienen una fuerte alimentación para hombres fuertes. En ellas no hay el menor rastro de *merengue* o *alfeñique*. Son alimentos sólidos, y es preciso que los tomen constituciones sólidas. Administrados debidamente, nutrirán y fortalecerán, reconstruyendo músculos, tejidos y huesos. Pero, engullidos de cualquier manera, pueden ocasionar una grave “dispepsia mental”. Las leyes higiénicas obran del propio modo, tanto en el lado mental como en el físico. Estas lecciones están llenas de información concentrada y condensada, y es preciso deglutirlas en pequeñas dosis, masticarlas bien previamente, y todo lo preciso para asegurar una buena digestión. Es necesario estudiar detenidamente cada lección antes de pasar a la inmediata. Si se contenta el lector con recorrer las páginas, echando una ojeada sobre ellas, no dominará su contenido. Es preciso leerlas y releerlas, y cada vez que se haga una nueva lectura se encontrará algo nuevo. He condensado en este volumen materia bastante para llenar doce, de darles el debido desarrollo.

El manuscrito original de este libro hubiera llenado unas 150 páginas como la presente; mas, al ponerlo en manos del impresor, continué pensando en esta y aquella cosa, y estas cosas debían “ir en el libro”. Y así, día tras día, envié a la imprenta “materia adicional” hasta formar un tratado de las proporciones del presente (casi el doble de la extensión original), conservando, naturalmente, el mismo precio. Esta “materia adicional’ ha sido inserta e intercalada entre la original, y así las lecciones parecen un mosaico. Las partes primitivas estaban compuestas, de modo que no

me era posible dedicar tanto tiempo como hubiese querido a la tarea de pulir o redondear los enlaces ocasionados por esta intercalación de nuevas materias en las diferentes partes de los varios capítulos. Por consiguiente, podrá notarse una falta de “retoque” o “pulimento” en la obra, motivada por esta causa. Confío en que el lector lo comprenderá así y me perdonará en gracia a lo dicho.

Pero, después de todo, confieso que no me duele haberle dado al lector una “buena medida”, o “colmada”, como suele decirse, y haber conseguido enviar mi Mensaje, de acuerdo con mi mejor deseo. Y después de todo, este era el punto más importante. ¿Verdad que lo es?

A todos los lectores envío un mensaje de Bienestar, de Valor y de Confianza en si mismos. Todos somos Centros de Poder en el Gran Océano del Poder Universal. Démonos cuenta de esta verdad, y habremos obtenido lo que buscamos. El lector ha adquirido este libro; ahora adquiera la ley que contiene, y utilícela. Y así corno le proporciona esto, también le proporcionará aquello que desea tan ardientemente.

WILLIAM WALKER ATKINSON.

Templo Masónico, Chicago (Illinois).

I

MAGIA MENTAL

Definición.—Misteriosa influencia del poder mental—El presente interés sobre la Magia Mental.—La Base de los Modernos "Ismos".—¿Qué es "Magia Mental"?—Los Magos Persas.—Las Fuerzas Ocultas de la Naturaleza.—El Conocimiento Esotérico.—EI antiguo uso del Poder de la Voluntad.—Los Adeptos Sacerdotes.—Las Fuerzas sobre el Bien y el Mal.— El Secreto de la Fuerza.—Ignorante uso de la Fuerza.— Modernos usos de la Fuerza. —Tentativas para monopolizar. los Conocimientos Ocultos.—Demasiado tarde para negar los hechos.—Un elevado Poder para el Bien y el Mal.—Ignorancia; no Protección.—El veneno y la tríaca.—La venida del Superhombre.—Una Presentación Científica.— El Cisticismo Adverso Desafiado.

CAPÍTULO I

Magia Mental

DEFINICIÓN

Por "Magia Mental" entendemos todos los admirables ejemplos de la influencia de una mente sobre otra, como se ha comprobado en miles de diferentes formas, grados y fases. Sea en la forma de Magnetismo Personal o en la de un sutil encanto fascinador de una mente sobre otra, esta forma de fuerza mental que influye como por un encanto irresistible, que hechiza, encanta, fascina y atrae; o en lo que ha sido llamado

Fascinación, en que una persona es capaz de influir sobre otra de una manera insuperable, ejerciendo una poderosa e irresistible influencia sobre sus afectos, emociones, pasiones o pensamientos; o en alguna de las otras formas similares del ejercicio de una no vista, Inexplicable influencia sobre los otros; o en los fenómenos conocidos como Hipnotismo, Mesmerismo, Psicologismo, etc. etc., con los cuales estamos todos más o menos familiarizados; o en los fenómenos relacionados con el reconocimiento del antiguo ocultismo durante estos veinte años últimos, bajo varios nombres y formas, el principio fundamental de los cuales consiste en formas de mental "tratamiento" de una u otra especie, presente o "ausente"; o en los fenómenos de lo que ha sido llamado "Sugestión", de la que hemos oído hablar tanto en los círculos científicos; o en las varias formas de curas mentales o de fe, de las que tanto se ha hablado en estos últimos años, y sobre las que se han construido cierto número de religiones y cultos; o en las formas repulsivas de la influencia mental, conocidas Como Hechicería, Vodoismo, Magia Negra, etc., etc., encontramos el mismo principio fundamental y la manifestación de alguna fase de los fenómenos generales de la Magia Mental. La misma causa radica en todas sus manifestaciones: "bueno" o "malo", "blanco" o "negro". Todo es operación de una gran Ley o Principio de la Naturaleza.

MISTERIOSA INFLUENCIA DEL PODER MENTAL

Vemos en todas partes hombres que parecen ejercer una admirable y misteriosa influencia mental sobre otros, sobre los que están relacionados con ellos o sobre la mente en general. Estos se elevan a gran altura, debido aparentemente a alguna misteriosa influencia sobre las mentes y voluntades de los otros. Algunos obtienen poder y posición; otros obtienen riqueza y posición social por razón de alguna fuerza interna. Cuando nos encontramos con ciertas personas, quedamos impresionados en el acto por un Algo que emana de ellas, y que nos hace sentir su poder e influencia. Parece corno que irradian una fuerza peculiar que cautiva nuestra voluntad y nos obliga a convenir con sus deseos en mayor o menor extensión.

Sabemos que cuando entra en un salón una persona determinada, parece llevar consigo una indefinible influencia que se hace aparente a todos. Ciertas casas y tiendas tienen su atmósfera propia, que es perceptible para las gentes que penetran en ellas. Ciertos lugares son deprimentes para todos los que habitan o concurren a ellos. Algunos negociantes inspiran cierto sentimiento de confianza a primera vista, mientras otros producen un efecto enteramente contrario. Algunas personas atraen; otras repelen.

Algunas gentes parecen tener una a modo de influencia sobre la mente de los que se ponen en contacto con ellas, de tal suerte que éstos se agrupan alrededor del que reconocen como jefe, inconscientemente, y así se forman cultos, religiones e “ismos”.

Todos sabemos cuán lejos puede llevar a sus partidarios un fuerte y “magnético” jefe. Hemos visto muchos ejemplos de esto en los últimos veinte años. Las

gentes han seguido a estos iluminados como una manada de ovejas. Y seguirán haciendo lo mismo hasta que el principio fundamental sea comprendido y les proteja por sí solo.

Y todas estas cosas van a formar parte de los fenómenos de la magia mental. Seguramente el asunto es digno de investigación.

EL PRESENTE INTERÉS SOBRE LA MAGIA MENTAL

Hoy, como nunca, el sujeto de las fuerzas místicas de la Mente, atrae la atención de la mayoría de las gentes pensadoras. En las antiguas edades, el conocimiento del asunto pertenecía a muy pocos, que lo guardaban celosamente de la mente del vulgo, obteniendo éste solamente algún deshilvanado informe de la cosa, adulterado por la más grosera superstición, y atribuido a la particular forma de la religión primitiva, prevaleciente en el particular lugar y en un tiempo dado. Y aun hoy, no obstante el Interés popular sobre el sujeto, muy pocos han llegado a una científica comprensión de la materia, y la mayoría adquiere su conocimiento de la Nueva Psicología en la forma de Dogma y Teoría, expuestas por algún culto o secta particular.

La magia mental ha sido, en una u otra forma, conocida por la humanidad desde los tiempos prehistóricos. Desde los primeros siglos, encontramos huellas de ella entre casi todos los pueblos. Y aun hoy es conocida y practicada, de un modo más ó menos ignorante, por todas las razas, desde el pueblo de más elevada civilización conocida, hasta los ignorantes salvajes africanos.

Muchos se han desviado de una seria consideración del asunto por el hecho de que muchas de sus formas van acompañadas de la más grosera superstición, y las más absurdas y repugnantes ceremonias. No han sabido ver que detrás de todas las extravagantes ideas y métodos de aplicación debía encontrarse una ley fundamental de la naturaleza. Y como quiera que esta ley está en constante operación y todo se halla sujeto a su influencia y efecto, es un deber de la gente culta el relacionarse con esta elevada fuerza o ley, a fin de que puedan comprender sus manifestaciones, obtener ventajas de sus beneficios y preservarse de sus errores. Creyendo que esto debe tenerse presente, esta serie de lecciones han sido escritas a fin de dar luz sobre un asunto comúnmente dejado en las sombras, o al menos en la penumbra, de la humana inteligencia.

LA BASE DE LOS MODERNOS "ISMOS"

Estoy plenamente impuesto del hecho de que muchas ingeniosas teorías han sido anticipadas por modernos escritores en lo referente a los fenómenos de la magia mental. Pero todos los que han estudiado el asunto se han percatado de que estas teorías, por hábilmente que hayan sido planteadas, son más o menos contradictorias en si mismas, y más de un lector ha rechazado con disgusto el asunto después de vanas tentativas para reconciliar los opuestos puntos de partida. Y, para empeorar la materia, varios cultos y sectas e "ismos" han surgido a luz, cuyos propagadores han usado los aceptados principios de la magia mental como un

fundamento para construir en el aire edificios de religión, filosofía y metafísica.

Muchos de estos cultos han pretendido un cierto monopolio de la gran fuerza natural y han asumido el derecho de ser los únicos custodios de los secretos comprendidos, alegando que proveen «del artículo legítimo; que todos los demás son bajos imitadores', no obstante que todos ellos han llegado, por lo menos, a un práctico conocimiento de la fuerza y obtienen resultados, logrando cada uno de ellos el mismo tanto por ciento de triunfos, a pesar del hecho de que cada cual niega al otro la posesión del secreto y el derecho de usarlo. ¿Y no es indiscutible para todo inteligente observador que todos ellos usan el mismo, a pesar de sus contrarias teorías, y que sus resultados son obtenidos a pesar de sus teorías más que por causa de ellas?

¿QUE ES LA "MAGIA MENTAL"?

Quizás el mejor camino para empezar nuestra consideración del asunto será echar una ojeada a las definiciones originales de las dos palabras que componen el título de estas lecciones: "Magia Mental". Siempre es conveniente recurrir al diccionario cuando se comienza la consideración de alguna materia, pues haciéndolo así inculca uno la idea original en la mente de las personas que usan el término por primera vez, y da al sujeto-pensamiento un firme y sólido fundamento. Se coloca uno en la posición del pensador original y se tiene la ventaja que siempre viene de la posesión de un nuevo pensamiento del venero de la mente. Queda uno

capacitado para ver la Idea libre de las excrecencias que la atacan luego.

La palabra "Mental" deriva de la latina *mentis*, la mente, y Webster define la voz inglesa como "de o perteneciente a la mente". Las definiciones de la palabra Mente son más o menos imperfectas y poco satisfactorias, y esto necesariamente, porque los hombres no conocen la naturaleza real de la mente, y únicamente les cabe definirla en los términos de sus propios estados. Quizá esta definición sea tan clara como otra cualquiera: "Por mente entendemos simplemente aquello por lo cual percibimos, pensamos, sentimos y queremos. Así, "Mental" podemos considerarlo como significativo de o perteneciente a aquello por lo cual percibimos, pensamos, sentimos y queremos". Esto por lo que respecta a la primera palabra.

LOS MAGOS PERSAS

La segunda palabra, Magia, deriva de la palabra persa "mag", que significa "sacerdote". Los sacerdotes persas eran "taumaturgos" o "mágicos", siendo la última palabra derivada de la voz "magos", nombre de una casta hereditaria de sacerdotes de la antigua Persia y Medea.

Esta orden magiana o culto esotérico del sacerdocio zoroástrico, representaba el centro del antiguo Ocultismo en aquel período de la historia del mundo, y su influencia se dejó sentir en todas parles, y ha continuado hasta nuestros días. Tan altamente eran respetados y considerados sus miembros, que los términos sabio y "mago" eran sinónimos. Los "Tres hombres sabios" que acudieron a venerar a Jesús en su

nacimiento (Mateo II) eran conocidos como magos u "hombres sabios de Oriente". De la palabra "Magos" deriva el término "Magia", que Webster define corno sigue:

"La sabiduría oculta que se supone poseída por los magos; lo que se refiere a los poderes ocultos de la naturaleza; dominio de las fuerzas secretas de la naturaleza; que goza de extraordinarias propiedades; que requiere, aparentemente, más que poder humano", etc.

Así podemos considerar la palabra (Magia) como significando:

"Dominio de las fuerzas ocultas de la naturaleza, indicando el término la existencia de semejantes fuerzas, y la posibilidad de dominarlas o ejercerlas."

LAS FUERZAS OCULTAS DE LA NATURALEZA

Pero, por el uso del término "Magia Mental", quiero significar el dominio meramente mental de las fuerzas ocultas de la naturaleza. Quiero significar que estas "fuerzas ocultas de la naturaleza" son mentales en carácter y naturaleza, y que su gobierno o dominio, significa simplemente el CONSCIENTE USO, dirección, dominio y aplicación de ciertas fuerzas mentales, llamadas "ocultas", poseídas por los humanos, y usadas por todos, bien sea consciente o bien inconscientemente. La dirección o dominio de estas fuerzas, significa que uno puede aprender a aplicar "inteligentemente lo que ha

venido usando ciega y desconocidamente". Y como conocimiento e inteligente uso siempre significan poder, el conocimiento de los principios de estas fuerzas, y la consiguiente inteligente aplicación, proporciona poder a los que las adquieran.

EL CONOCIMIENTO ESOTÉRICO

En tanto que es verdad que lo que se conoce por "Magia" ha sido siempre mezclado con una masa de credulidad, superstición e insignificantes formas y ceremonias, el hombre aplicado verá que estas excrecencias y apéndices se originan necesariamente de las supersticiones de la masa del pueblo y de las varias formas de primitivas religiones que la humanidad ha profesado durante la precesión de los siglos y las edades. Los mágicos eran casi siempre sacerdotes en los antiguos días, siendo esta la única carrera que se abría para ellos, y la que les permitía construir ritos de primitivas religiones entre su sabiduría y la ignorancia del pueblo.

El lector atento estará en aptitud de trazar la posesión de algo real y verdadero, siempre de manifiesto entre las varias formas de los varios antiguos cultos. Siempre será encontrado un culto esotérico o interior dentro de la masa de los esotéricos e ignorantes sacerdotes o prosélitos de los templos. Siempre brillaba la luz de la Verdad en el sagrario de los sagrados templos, para aquellos que eran lo bastante avanzados para adorarla en su santuario.

EL ANTIGUO USO DEL PODER DE LA VOLUNTAD

Y, entre los obscuros recuerdos de los antiguos misterios que han llegado hasta nosotros de la antigua India, Egipto, Persia, Caldea, Babilonia, Grecia y Roma, y los otros viejos centros de civilización y cultura, encontraremos siempre el fundamental principio de la existencia de alguna elevada fuerza relacionada con la Mente humana—o más particularmente, la Voluntad—que estaba en fondo de los misterios, y la magia y los milagros. Detrás de todas las ceremonias, ritos y encantamientos se destacaba la idea esotérica de que la Voluntad era la fuerza real empleada bajo la máscara de los encantamientos y ritos supuestos para impresionar las imaginaciones y mentes del populacho. Detrás del amuleto y el encantamiento estaba la labor de la Voluntad de la persona que los empleaba, que era puesta en efecto por la Fe o Imaginación (un poder real, y no fantasía como muchos creen) del hombre ignorante de la fuerza real.

El escritor sobre esta materia, en la Enciclopedia Británica, ha dicho con justicia, aun cuando ignorando la verdad bajo las groseras formas:

"Existiendo una relación evidente entre un objeto y el pensamiento acerca de él, llega a ser una de las principales prácticas de la hechicería el probar y hacer cosas ocurridas por pensar en ellas."

Y el mismo redactor, en otro lugar, dice:

"El elemento, en Magia, no dependiendo de "espíritus", depende de imaginados poderes y correspondencias en la naturaleza, de que los adeptos se

aprovechan a fin de descubrir ocultos conocimientos, y obran sobre el mundo que les rodea por medios más allá de la ordinaria capacidad de los hombres. Así, por mero esfuerzo de Voluntad...", etc., etc.

Y el estudiante que quiera escudriñar bajo la superficie, y leer entre líneas, se capacitará para ver la evidencia de la "Magia Mental", bajo todas las formas de Magia, Misterio y maravillosos milagros de todos los tiempos y edades, y gentes de todas clases, caracteres o nombres. Detrás de todas las máscaras verá las facciones de este uso de la fuerza de Voluntad de los hombres, siempre la misma a pesar de las fantásticas y grotescas máscaras y disfraces.

LOS ADEPTOS SACERDOTALES

Podría llenar páginas enteras con el relato de las muchas formas bajo las cuales se disfraza la Magia Mental; pero he de tratar del cómo y sólo me permitirá llamar la atención del lector sobre las muchas evidencias del uso de este poder en todas las Partes del mundo y en todos los tiempos. Los antiguos misterios de Egipto, Grecia, etc., eran sistemas deformas y ceremonias, donde estaba oculto el uso de la Magia Mental. El enfermo era conducido a los templos y sanaba. La mente del populacho estaba llena con los pensamientos de victoria impresos sobre ellos por la Voluntad y las sutiles sugestiones de los sacerdotes.

Lo que nosotros conocemos hoy como "fuerza de voluntad" y "sugestión mental", incluyendo lo que llamamos "Afirmaciones" o "Autosugestiones", eran conocidas y hábilmente usadas por los sacerdotes, o

mágicos, a fin de gobernar al pueblo. Y no debe suponerse ni por un momento que éstas fuesen usadas con malos propósitos. Por el contrario, los sacerdotes eran las verdaderas clases gobernantes, los poderes de detrás del trono, y sentían la responsabilidad del poder, y procuraban, por su conocimiento de las fuerzas ocultas de la mente, conducir al pueblo por el buen camino. Naturalmente, siempre han existido hombres egoístas, y hemos leído casos en los primeros tiempos de la historia ambigua en que este poder era prostituido para propósitos malos y egoístas, puesto que el poder siempre es capaz de mala aplicación.

En todos los siglos se ha practicado la curación de los enfermos por el poder mental, pues la Curación Mental presenta una línea no interrumpida, desde los primitivos tiempos a la actualidad, escondida con frecuencia bajo fantásticos ropajes, pero en principio siempre la misma. Nosotros la llamamos "Sugestión Mental", y ha estado siempre en vigor en manos de los privilegiados de la raza para influir, en bien o en mal, sobre los que estaban bajo ellos. Los grandes caudillos de hombres siempre han sido ricos en "Magia Mental", aun cuando muchos de ellos no hayan sospechado nunca las fuentes de su poder.

LAS FUERZAS SOBRE EL BIEN Y EL MAL

A muchos podrá parecer casi un sacrilegio el exponer que los más elevados usos de la Magia Mental, los que conducen ala humanidad a sus más altos Ideales, pretensiones y logros—al éxito, la dicha y la salud—son meramente altas formas de la misma fuerza que es usada por el ignorante y repulsivo salvaje en sus ritos de

vodoísmo, hechicería y similares siniestras prácticas. Pues ello es cierto. La Magia Mental es semejante a toda otra gran fuerza natural; está sobre el bien y el mal. No es ni buena ni mala, pero puede ser usada en uno u otro sentido. Esto es verdad de la Electricidad, del Vapor, de los Explosivos y de toda otra fuerza natural. Y nosotros debiéramos mirar el hecho bravamente cara a cara y gobernarnos de acuerdo con él.

La misma fuerza que usa el moderno "curandero" cuando emprende el tratamiento de un enfermo, o de alguno que ansía un buen resultado u otra cualidad apetecida, es la que usan los vodos negros, el brujo del Congo, el hechicero de Salem, el conjurador de Hawai, que eleva plegarias por el pueblo en caso de enfermedad o muerte; el hombre-medicina de los indios americanos, con sus hechizos y encantamientos; los encantadores de la Edad media; el "práctico de tratamientos adversos" o "magnetismo mental malicioso" de los modernos cultos. La misma fuerza prevalece en todo, tal como la misma sangre circula en las venas de los justos y de los pecadores; el ángel y el demonio; la paloma y la serpiente; el cordero y el tigre; es una fuerza de la naturaleza a través de todo.

EL SECRETO DE LA FUERZA

Y así como la Magia Mental entra en operación a través de las plegarias de todas las religiones, ante sus santuarios, imágenes y religiones, así puede también entrar en operación, a través de los fetiches, conjuros, encantamientos, hechizos y magias negras de las mentes ignorantes y depravadas. El secreto es éste: El poder no

proviene de la supuesta fuente, sino de lo íntimo de la mente del hombre que lo emplea. Y todavía algo más sorprendente, para los no iniciados, es esta afirmación, que es bien cierta:

El poder de la mente de la persona afectada es la causa real del efecto, mejor que el poder de la mente del supuesto causante, llamando el último únicamente a operación el poder de la mente de la persona afectada.

USO IGNORANTE DE LA FUERZA

Pasando de la remota a la presente edad, podemos ver todavía el gran uso de esta admirable Magia Mental. No es ya propiedad de unos pocos; el informe ha circulado entre la multitud, por diversos caminos, y vemos esta fuerza usada en todas partes. Con frecuencia, las personas que la utilizan no tienen un exacto conocimiento de su naturaleza real, y tales personas, a menudo se envuelven en un terrible torbellino de efectos, por razón de un egoísta y bajo empleo de este poder. Muchos juegan con esta fuerza del mismo modo que un niño jugaría con un petardo de dinamita.

Uno de los propósitos de estas lecciones es llamar la atención de estas personas sobre la naturaleza de la fuerza que emplean, y el posible, no el probable resultado de su mal uso. Y no porque sean castigados por este mal uso, sino por razón del mismo. Los prosélitos de la magia negra caen invariablemente en las redes que ellos fabrican; son cogidos por la maquinaria psíquica de su propia manufactura, y son destrozados por sus propios explosivos psíquicos.

MODERNOS USOS DE LA FUERZA

Para terminar esta ligera consideración del asunto, quiero llamar la atención del lector sobre el hecho de que, en nuestros días, por primera vez en la historia del mundo, la Magia Mental viene practicándose con fines y propósitos comerciales. Los tratamientos para adquirir riqueza son comúnmente conocidos y anunciados; las instrucciones en el uso de sugestiones para asuntos financieros son proporcionadas tanto personalmente como por correspondencia; las leyes y principios son explicados, parcialmente, por lo menos, en libros escritos para la instrucción de aquellos que venden o anuncian géneros, o por cualquier concepto solicitan el favor del público.

Es verdad que los pocos hombres sobresalientes en la vida de los negocios han ejercitado siempre este poder, consciente o inconscientemente; pero jamás antes de que haya sido enseñado generalmente como una parte de la educación mercantil. El conocimiento de esta fuerza le ha sido reservado a América, también su franca aplicación en este sentido, es decir, en el de hacer dólares. Y otros países han seguido prontamente el camino. En vista de estos hechos, no deben perder tiempo aquellos que conocen la naturaleza real, los principios y leyes de esta fuerza, en comunicar sus conocimientos al mundo, para que la humanidad sepa a qué atenerse y sea capaz de extraer el bien de ellos para su mejor uso, y, viendo las malas posibilidades de un uso impropio, pueda evitar la prostitución de una de las fuerzas más grandes de la naturaleza.

TENTATIVAS PARA MONOPOLIZAR LOS CONOCIMIENTOS OCULTOS

Muchos prosélitos de lo Oculto han procurado mantener secreto, para el público en general, el conocimiento de los principios fundamentales de la gran ley de la naturaleza que comprenden los fenómenos de la Magia Mental. Dicen que es "peligroso" para la generalidad del pueblo conocer que existe una fuerza semejante y que puede ser usada. Afirman que semejante conocimiento debe ser resguardado por unos pocos y que su existencia debe negarse a los muchos.

Este puede haber sido un buen razonamiento en los primitivos tiempos, cuando las masas eran groseramente ignorantes, y cuando todo conocimiento se cobijaba en la mente de la casta sacerdotal y otros avanzados de la raza. Pero el argumento no puede aplicarse ya por más tiempo, pues la inteligencia general de la raza se niega a permitir ninguna puerta cerrada en el Templo del Conocimiento, y ha insistido para que esas puertas se abran de par en par. El resultado ha sido que una considerable parte del conocimiento Oculto ha sido abierta a las miradas del público, y éste dama por más. La mayor parte del conocimiento poseído por el público respecto a la Magia Mental no es más que un casi conocimiento—verdades a medias—y ha llegado la hora en que se publique el conocimiento entero.

DEMASIADO TARDE PARA NEGAR HECHOS

Ha llegado la hora de que el público conozca la gran fuerza que radica bajo los fenómenos de la Magia Mental. El pueblo quiere ser instruido en lo tocante a esta fuerza; sus leyes y operaciones; su uso inteligente y

apropiado, con observaciones para proteger al pueblo contra el impropio uso contra ellos, por parte de otros; siendo esta última una importante materia en estos días de investigación oculta y psíquica por parte del público, y la impropia base y egoístas usos que hacen algunos de las ocultas fuerzas mentales de la Naturaleza.

Es demasiado tarde para negar la existencia de la elevada fuerza mental en la Naturaleza, que comprende las varias formas de fenómenos que van a formar las fases exteriores de la Magia Mental, buenos y malos. Mucho ha sido ya entrevisto por el público concerniente a estas materias, para que pueda acallarse con la antigua aseveración: "Nada hay en esto sino imaginación." Por una parte han sido testigos de los varios "tratamientos" de los curanderos, tendiendo hacia la cura de enfermedades, la obtención de éxitos, etcétera. Y por la otra, han oído rumores de "adversos tratamientos", etc., y han oído o leído de los varios cursos de instrucción en Hipnotismo, Mesmerismo, etc., y han visto pruebas de los buenos y malos efectos de lo que ha sido llamado "Sugestión", en todas sus formas. Y empiezan a darse cuenta de que todas estas cosas, por diferentes que puedan parecer, tienen alguna raíz común en alguna fuerza natural. Y piden que se "les demuestre". Y tienen razón en esto.

UN ELEVADO PODER PARA EL BIEN Y EL MAL

La humanidad ha reconocido siempre la existencia de una elevada fuerza de la Naturaleza que el hombre ha empleado, consciente o inconscientemente, en el sentido de influir sobre los demás hombres; otras formas de vida; y aun las llamadas cosas inanimadas que

le rodean. En los primeros tiempos esta fuerza era llamada “Magia” (Negra y Blanca), Arte Místico, Poder divino, Milagro, Fascinación, Encanto, Encantamiento, Nigromancia, etc.; y en sus más bajos y viles usos, Arte Negro, Hechicería, Brujería, Vodoísmo, Hexismo, etc. Por eso es preciso recordar que esta gran fuerza de la Naturaleza es susceptible tanto de un bajo como de un noble uso.

Como toda gran fuerza natural—como la electricidad, el poder de los explosivos, el vapor, los rayos X, el radio, etc. —, esta gran fuerza es capaz de los más altos y más benéficos usos para el hombre, propiamente aplicada; pero capaz también de ser aplicada a los más perjudiciales propósitos. Tan diferentes como son los resultados que derivan de sus varias aplicaciones, la fuerza es la misma en cada caso. Las fuerzas de la Naturaleza no están poseídas de un sentido bueno o malo; su función y propósito es obrar en obediencia a las leyes de su naturaleza, sin atenerse a la cuestión de bien o mal para aquellos por quien o contra quien son empleadas. Esto puede parecer una cosa terrible; pero un momento de reflexión nos hará comprender que ocurre lo mismo en todas las fuerzas naturales y la cuestión del bien o el mal, y su recompensa o castigo, pertenecen a otro plano de vida.

IGNORANCIA; NO PROTECCIÓN

Pero podrá preguntarse por qué deseo informar al público de una fuerza, desconocida a muchos, que es capaz del mal, tanto como de un buen uso y sus naturales resultados. La respuesta es muy sencilla: la ignorancia no

es protección contra nada, pues el conocimiento está en posesión de unos pocos, que pueden utilizarlo sobre el ignorante sin sospecha. Cuanta mayor publicidad se dé a la cosa y mejor se comprenda, de mejor manera podrán obtenerse sus buenos efectos y será menor el peligro de su mal uso; prevenir es curar. Si una cosa es buena, cuanto mayor publicidad se le dé, mayor será el bien; si es el mal, cuanto más clara refleje la luz sobre él, menor será el peligro que encierre.

El peligro de todo mal estriba en la Noche de la Ocultación; no en el Sol de la Publicidad. "Volverse hacia la luz" ha sido siempre el santo y seña del progreso y la civilización. Y más particularmente es esto así en esta segunda década del siglo XX, en que el interés sobre el Ocultismo y similares sujetos ha hecho que gran número de gentes se haya familiarizado con la fuerza conocida como Magnetismo Mental, prestándoles conocimiento con sus usos, bajo varios nombres y teorías. Y en muchos casos es practicado sobre personas que no conocen el asunto, y por consiguiente, es momento oportuno para que alguien quiera volver los ojos a la luz», que puede ser vista por todos los hombres, y conocida como es, capaz de los más altos y más bajos usos; pero una gran fuerza de la Naturaleza.

EL VENENO Y LA TRIACA

Y con esta exposición, vaya el remedio y protección contra su impropio uso, tanto como el conocimiento de sus admirable y apropiados empleos. Si es un veneno, aquí está la triaca. Pero no es necesariamente un veneno, como no lo son el vapor, la

electricidad y los explosivos. ¿qué se pensaría de un pueblo que quisiera suprimir el conocimiento de todas las leyes naturales a causa de la posibilidad de su mal uso? Ignorancia no es protección. Verdad y Hecho deben seguirse hasta el fin, y se descubrirá que, en la Naturaleza, toda fuerza capaz de causar daño, puede hacerse inofensiva por medios naturales.

LA VENIDA DEL SUPERHOMBRE

Peor para el lado desagradable. Pero existe un lado muy agradable en este asunto de la Magia Mental. Esta fuerza ha llegado al hombre justamente cuando más la necesitaba. El hombre ha utilizado las llamadas fuerzas mecánicas para remover los obstáculos que la Naturaleza ha puesto en su camino a fin de desarrollarse en un verdadero hombre, y ahora busca más elevadas formas de energía y labor; demanda nuevos mundos que conquistar. Y estos nuevos mundos serán conquistados por la Mente, más que por los músculos. Grandes cosas se proyectan ante la humanidad, y una de las fuerzas más grandes en la Naturaleza, en la labor de la formación del superhombre, será la fuerza llamada Magia Mental. Por su medio el hombre podrá vencer las fuerzas de la Ignorancia y del Materialismo, y procurarse el conocimiento de la Mente Universal, que le capacitará para conseguir el pasado Imposible.

UNA PRESENTACIÓN CIENTÍFICA

En estas lecciones pretendo tratar de la Magia Mental como trataría de cualquier otra gran fuerza o energía de la Naturaleza, es decir, de una manera

científica, exponiendo los principios llanamente y sin reticencias, y dando plenamente lo que tanto yo como otros experimentadores en este ramo hemos aprendido de los variados métodos y lo concerniente a las aplicaciones de estos principios.

En el primer caso daremos plenas indicaciones para que el lector pueda darse cuenta de la fuerza en su mayor extensión.

En los casos en que se aluda al pernicioso uso de la fuerza, se expondrá la manera de prevenirla, obviarla y neutralizarla, con' el fin de procurarse una verdadera protección. Esto es lo que yo haría en unas lecciones sobre Electricidad, Vapor o Explosivos, y esto, naturalmente, es lo que me propongo en estas lecciones sobre Magia Mental.

EL. CISTICISMO ADVERSO DESAFIADO

Es muy posible que este curso me atraiga la adversa crítica de los que creen "'que el público no está preparado para semejante conocimiento" y "que semejantes cosas debieran ser reservadas para unos pocos".

A éstos, y a todos los demás, les diré que no siento simpatía por semejante actitud, y creo que humanidad está preparada para TODA verdad, y que lo que es propio para los Pocos, es propio para los Muchos. Creo que cuanto mayor sea el grado de conocimiento, mayor será el grado de poder y adelanto.

Creo que la ignorancia no es felicidad, y que mantener a un hombre ignorante de un hecho natural, a fin de que pueda contrarrestar sus efectos, algo igual a

encender un cigarro cuando estuviese sentado sobre un barril de pólvora, en vez hacerle ver su imprudencia y enterarle de la condición de los explosivos o, para usar otra figura, aconsejarle que metiese la cabeza en la arena como los avestruces, en lugar de observar la proximidad del peligro probable. ¡No creo en semejantes sofisterías! ¡No creo en la ignorancia! ¡No creo en la obscuridad!

"¡VOLVEOS HACIA LA LUZ!"

II

FUERZA FUNDAMENTAL

Introducción.— El Justo Por qué de las cosas.—Lo que nosotros "No conocemos". —Evidencia de la Transferencia de Pensamiento.—Teoría de Flammarion. —"Estado Mental"; no "Pensamiento".—La "Energía Mentativa" es la Fuerza Real. —Mis Términos de Expresión.—Inducción Mentativa.—Telementacjón Energía Fundamental.—Energía Mentativa Universal. —La Energía obra como la electricidad.—El cerebro es un "Transformador" de Energía. —Los dos Polos Mentativos.— Deseo y Voluntad siempre en Evidencia. —Deseo y Voluntad en la Telementación.— "Pensamientos" no el Poder Motor.—La Fuerza Motriz de la Mente.—Deseo es el incitador Mental.—El Poder atractivo del Deseo.—Efectos de la Fuerza del Deseo. — El Deseo Insistente.— Ondas de Fuerza del Deseo. —Lo que significa realmente "Deseo".—Relación entre Voluntad y Deseo.—Los Gemelos Mentativos.—El Dominio de la Voluntad.—Hechos admirables de la Voluntad.—La Voluntad, proyector de la Fuerza Mentativa.— Maravillas de la Voluntad.—Energía Masculina y Energía Femenina.—La Voluntad Directora.—La Voluntad Protectora.—Inducción Mentativa.—Corrientes Mentativas.—Atmósferas Mentales de los Lugares.—Efecto de las Vibraciones Mentativas.—Ondas de "Sentimiento".— Ciclones Mentativos.—Centro de los Torbellinos Mentales.— Influencia Mentativa.—Más sobre la Influencia Mentativa.—Influencia Personal.— Sugestión Mental. — Armadura Protectora de la Naturaleza.—Protección propia.—Apréndase la manera de Sentir y Querer.

CAPÍTULO II

La Fuerza Fundamental

INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior hemos dicho que bajo todas las varias fases de los fenómenos de la Magia Mental se encontrará siempre un principio o fuerza.

Este principio o fuerza fundamental es, naturalmente, una fuerza mental, y actúa en el sentido del hoy plenamente establecido principio, equivocadamente llamado "Telepatía", y que yo llamo Inducción Mental. Después de siglos de duda, de negación y de ridículo por parte de la Ciencia, ésta por último se ha visto obligada a reconocer que la Transferencia o Circulación de la Mente es un hecho establecido. Los experimentos de la Sociedad de Investigaciones Psíquicas de Londres han sido publicados en un volumen de irreparable evidencia, referente a este hecho de la transferencia de los estados mentales de una mente a otra, y miles de personas han comprobado, a su entera satisfacción, por medio de experimentos privados, la verdad de este fenómeno.

Han circulado muchas teorías acerca de esta transferencia de las condiciones mentales de una mente a otra, y hemos oído hablar con frecuencia de hombres que

poseían “dos mentes”, u otras semejantes que se refieren a la serie de fenómenos que tenemos a la vista. Personalmente, tengo muy poco en cuenta las teorías populares sobre el asunto.

EL. “JUSTO POR QUÉ” DE LAS COSAS

Nunca he tropezado con alguien que conociera realmente el “justo por qué”, y no creo que nadie lo conozca realmente. Y hago esta afirmación firmemente, y después de leer y estudiar todo lo importante que se ha escrito sobre la materia, y después de una íntima relación con varias de las autoridades más eminentes. Todos poseen una clara comprensión de los hechos, de los fenómenos; pero, cuando llegan a la causa fundamental, el justo “¿qué es la mente?” parte de la cuestión, o confiesan paladinamente que no lo saben, o se refugian en alguna metafísica o fantástica teoría psicológica, y se hipnotizan e hipnotizan a sus lectores con un torrente de palabras y juegos de palabras.

Personalmente creo que este “justo qué” está encerrado en el “justo qué” de Vida y Ser. Hasta que no conozcamos el último no podemos esperar el conocimiento del primero. Y así, por mi parte, he dejado a un lado todas las teorías referentes a la naturaleza de la Mente, “esas pompas de jabón” con las cuales se distraen los hombres niños de ciencia, y no intentaré formular una en este lugar. El lector ha de tomar los hechos tal como se los presento, y comprobarlos por experimentos personales; si necesita una teoría de la naturaleza de la Mente, hágase él mismo una, pues yo me he retirado ya de los negocios. He aprendido a decir “¡No lo sé!”

LO QUE NOSOTROS NO CONOCEMOS

Y en esta materia nosotros no conocemos el 'justo qué' de nada, no obstante lo mucho que podamos conocer sobre el aspecto fenomenal de la cosa. Nadie sabe "justamente lo que es" nada; si alguien conociese el "justo qué es" de una simple cosa, poseería la llave de la Puerta. del Universo; pero no puede conocerlo ni lo conocerá nunca. Sabemos de la existencia de la Electricidad, por ejemplo, y sabemos el modo de usarla, de manejarla, de dominarla; pero no sabemos "justamente lo que es". ¿Recuerda el lector la historia de aquel alumno al que preguntaran: "¿Qué es Electricidad?" Respondió: "Verá usted, señor profesor; lo sabía, pero lo he olvidado." El profesor respondió irónicamente: "¡Qué lástima! ¡La única persona en el mundo que sabia lo que era electricidad, y lo ha olvidado! ¡Qué lástima! ¡Qué pérdida para la humanidad!"

Y en vista de los hechos mencionados confieso, sin embargo, que "no conozco" el "justo por qué", o el "justo qué es" en lo tocante al sujeto de la Mente. Pero conozco las leyes y principios de su operación, cómo actúa y cómo puede usársela, y así me limitaré a estudiar el "Cómo" del asunto de preferencia al "Por qué".

EVIDENCIAS DE LA TRANSFERENCIA DEL PENSAMIENTO

No intentaré presentar evidencia para probar en este tiempo y lugar la existencia del hecho de la 1ª transferencia de la Energía Mentativa. La evidencia puede darse en cualquier momento, siendo necesaria;

pero creo que todos los que lean estas lecciones tendrán alguna experiencia personal en su propia vida, que hará innecesario mayor número de pruebas. En caso, sin embargo, de que semejante prueba fuese necesaria, puede el vaciloso recurrir a cualquiera de las recientes obras sobre la materia o a las páginas de las Memorias publicadas por la Sociedad de Investigaciones Psíquicas, de Londres, pues dicha Sociedad está compuesta de hombres de reputación científica mundial, y su capacidad y honradez están fuera de discusión.

TEORÍA DE FLAMMARIÓN

Me permitiré reproducir un pasaje de Camilo Flammarión, el eminente astrónomo francés, que es también un investigador en la materia.

Dice así:

"Resumiremos, pues, nuestras precedentes observaciones con la conclusión de que una mente puede actuar a distancia sobre otra, sin el habitual intermedio de palabras, o ningún otro visible medio de comunicación. Nos parece muy poco razonable rechazar esta conclusión, si aceptamos los hechos. Tal conclusión puede ser aburridamente demostrada. No hay nada anticientífico, nada romántico en admitir que una idea puede influir en un cerebro a distancia. La acción de un ser humano sobre otro, desde cierta distancia, es un hecho científico; un hecho tan cierto como la existencia de París, de Napoleón, del oxígeno o de Sirio."

Y más adelante el propio autor expone:

"No cabe la menor duda de que nuestra fuerza psíquica crea un movimiento en la otra, que transmite a lo lejos, semejantemente a todos los movimientos del éter, y se hace perceptible a los cerebros en armonía con el nuestro. La transformación de una acción psíquica en movimiento etéreo, y al contrario, puede ser análoga a lo que tiene lugar en el teléfono, donde la placa receptora, que es idéntica a la placa del otro extremo, reconstruye el movimiento sonoro transmitido, no por medio del sonido, sino por la electricidad. Pero esto son sólo comparaciones."

"ESTADO MENTAL"; NO "PENSAMIENTO"

El sujeto entero de la Magia Mental descansa sobre el hecho de que los estados mentales pueden ser transferidos de una mente a otra. Observará el lector que digo "estados mentales" en lugar de "pensamientos"; y lo digo a propósito, porque sostengo que las fases más poderosas de la acción mental no se elevan a la región del pensamiento, sino que distan mucho de ser elementales en naturaleza y pertenecen al "Sentimiento" o región "Emocional" de la mente. Y creo que la FUERZA real está más en contacto con el DESEO y la VOLUNTAD que con el Pensamiento.

LA "ENERGÍA MENTATIVA" ES LA FUERZA REAL

En este punto deseo solamente llamar la atención sobre el hecho de que existe un ALGO, una especie de FUERZA, que es generada y después pasa de una mente a otra, transportando estados mentales, sentimientos, emociones, pensamientos, etc. Ahora bien; ¿qué es este

Algo? No sabemos el "justo qué", según se ha dicho; pero reconocemos su existencia y efectos, y vemos que es un ALGO real. No comprendemos su ultimada naturaleza, su "justo qué es"; pero sabemos que ES, y que tenemos el derecho darle un nombre. ¿Cómo le llamaremos? ¿Qué nombre le será más adecuado? Cada cual puede llamarle como guste; pero yo, deliberadamente, le doy el nombre de "Energía Mentativa". Y a la corriente de esta Energía la llamo "Corriente Mentativa". Y al procedimiento mediante el cual afecta a otras mentes, sea por influencia personal o por corriente mentativa, le doy el nombre de "Inducción Mentativa". Examinemos brevemente estos términos.

MIS TÉRMINOS DE EXPRESIÓN

Se habrá observado que todos estos términos derivan de la palabra "Mentación". ¿Y qué es Mentación? Veamos. La primera parte de la palabra viene del latín MENTIS, que significa la "mente"; la segunda parte, "ACIÓN", es un sufijo que significa "obrando". Así, la palabra "Mentación" significa "mente en acción".

Así, pues, tenemos las siguientes definiciones:

MENTACIÓN: Actividad mental.
MENTATIVO: Relativo a la Actividad mental.
MENTAR: Manifestar Actividad mental.
MENTADOR: El que menta.
ENERGÍA MENTATIVA: La Energía que nace de la Actividad mental.

CORRIENTE MENTATIVA: Una corriente de Energía mentativa.
INDUCCIÓN MENTATIVA: Inducción por Mentación.

Sírvase el lector familiarizarse con esos términos, pues los usaremos frecuentemente en estas lecciones.

INDUCCIÓN MENTATIVA

El término "Inducción Mentativa" será fácilmente comprendido por aquellos que conocen los fenómenos de la electricidad. La voz "Inducción" viene de "Inducir", que significa "influir". En la ciencia eléctrica, la palabra "inducción" se usa en el sentido del "procedimiento" por el cual un cuerpo que posee propiedades eléctricas o magnéticas, reproduce estas propiedades en otro cuerpo, sin contacto directo. La aguja, por ejemplo, tiene una propiedad inducida de magnetismo, producida por la corriente del imán, y puede sostener otra aguja, por contacto directo. Este magnetismo inducido hace de la aguja un imán con todas las propiedades del imán original, en tanto que la corriente fluya.

Y así como un imán puede comunicar sus propiedades por inducción, del propio modo un cuerpo electrizado puede comunicar estados eléctricos a otro cuerpo, sin contacto actual.

Las obras de texto están llenas de ejemplos que ilustran esta ley. La teoría aceptada por la ciencia es que la Inducción es la acción de la corriente eléctrica a través del éter, por ondas de vibración. Y yo sostengo que así como las ondas vibratorias del magnetismo y la

electricidad pasan a través del éter y producen propiedades similares en otros cuerpos por medio de la Inducción, de un modo análogo las ondas vibratorias de la Energía mentativa de una mente, pasan a través del éter, y por inducción crean un estado mental semejante en la mente de otras personas dentro del "campo de inducción". Veremos muchas pruebas de esto, a medida que adelantemos en este libro.

TELEMENTACIÓN

Voy a usar otro término nuevo en estas lecciones, que no estará de más explicar en este punto y razón. He adoptado el término "Telementación" para indicar la acción de la mente a distancia por medio de Corrientes mentativas. La voz TELE, viene del griego y significa "lejos" o "de lejos". Sus usos en "telefonía", "telegrafía", etc., están bien extendidos.

Alguien podrá preguntar por qué descarto la palabra "Telepatía", generalmente usada en el sentido de "transferencia del pensamiento". Mi respuesta es que el término es impropio y expuesto a errores. Telepatía, según sus raíces, significa realmente enfermar a distancia, pues la palabra "pathy", de origen griego, significa enfermar o sufrir. Puede usársela propiamente en relación con la mental transferencia del dolor o enfermedad o similares estados mentales, pero su uso en otra forma es impropio, no obstante haber adquirido una significación secundaria. Más pronto o más tarde caerá en desuso, y aun en la actualidad los signos son aparentes.

LA ENERGIA FUNDAMENTAL

Y pasemos a una consideración de la naturaleza de esta Energía o Actividad mental. Empezaremos por la misma Mente. Como he dicho, nadie conoce "justo lo que" viene a ser la mente. Aun cuando casi todos los escritores sobre la materia se permiten una sospecha de lo que puede ser, el secreto permanece envuelto en el Secreto del Todo, que nadie conocerá. No quiero permitirme especulaciones metafísicas en estas lecciones; si al lector le place este género, a mano tiene innumerables libros sobre la materia en todas las bibliotecas del mundo.

Pero necesitamos un principio para nuestro estudio de la Energía Mentativa, y es éste. Dejando de lado, por un momento, todas las teorías referentes a la íntima naturaleza de la mente, vengo a caer, forzosamente, en la conclusión de Spencer y otros grandes pensadores, de que hay aquí "una Energía Infinita y Eterna, de la que proceden todas las cosas". Y yo creo que todo lo que existe en el mundo fenomenal es una manifestación de la Energía Universal, Y, más aun; me veo obligado creer que cuando manifestaciones personales de la Mente emanan de esta Energía Universal, entonces ésta ha de contener mente necesariamente, Pues es una ley lógica indiscutible "que todo aque1lo que es desenvuelto como un consecuente, es preciso que esté envuelto como un antecedente", esto es, que no se puede sacar algo de una cosa, a menos que no haya algo en ella.

LA ENERGIA MENTATIVA UNIVERSAL

Y, esto no obstante, me veo obligado a pensar que la presencia de la Mente es perceptible en todo en la Naturaleza. Afirmo que hay Mente en las plantas, pues de otro modo no podrían crecer y formarse. Y, más todavía; doy mis parabienes cordialmente a los maestros de la más avanzada ciencia física, que sostienen que en los átomos, y en las partículas que van a formar los átomos, se encuentran evidencias de Vida y Mente en operación. Como doy mis parabienes fraternales a los que afirman que, ya que todas las formas y moldes de la vida material se disuelven en el éter, del que salieron, "es preciso, consecuentemente, que haya Mente en el éter mismo", o de lo contrario no habría mente en ninguna forma física.

Y así, sin exigirle al lector que se adhiera ninguna teoría o enseñanza metafísica, filosófica o religiosa (guíese cada cual en estas cosas), debo señalarle el hecho, hoy admitido por los grandes pensadores del mundo de que, en último caso, encontramos UNA ENERGÍA INFINITA Y ETERNA, MENTATIVA EN SU NATURALEZA, DE LA CUAL Y EN LA CUAL TODAS LAS COSAS SON MANIFESTACIONES DESPLEGADAS.

Y usando esto como un fundamento, yo sostengo que todas las manifestaciones de mente individuales o personales, ya sea en nosotros mismos o en otros, no son sirio Centros de Energía Mentativa en la gran Substancia de la Energía Mentativa Universal.

LA ENERGÍA ACTÚA COMO LA ELECTRICIDAD

Sea la mente lo que fuere, en su ultimada naturaleza, los principales pensadores sobre la materia sostienen actualmente que en su "naturaleza operadora" o fase de operación, la mente parece actuar a lo largo de líneas semejantes a las seguidas por la electricidad. Como ésta procede en corriente; como ella, opera por inducción, y es, como ella, vibratoria en su naturaleza. Y semejante a las más elevadas formas de la Energía—superelétrica en su naturaleza—, posee Radioactividad o Energía radiante, semejante a muchas otras formas de Energía radiante, que irradian constantemente torrentes de energía activa, en forma de "Rayos", "Ondas", "Vibraciones". Recientes descubrimientos científicos han probado esto, y dentro de pocos años el mundo quedará sorprendido ante nuevos descubrimientos en este sentido. Ya se habla de "Fotografías Mentales" o "Radiografías", y antes de mucho tendremos "Mentómetros" que registrarán las ondas telementales. Téngase presente esta profecía (hecha en enero de 1917), y se verá cuán pronto queda cumplida.

EL CEREBRO ES UN "TRANSFORMADOR" DE ENERGÍA

Yo considero el cerebro como una especie de "transformador" de la energía de la Mente Universal, o posiblemente como un "convertidor" de. la Energía en Pensamiento, Deseo, Voluntad, etc. El cerebro no puede *crear*; su oficio es meramente "transformar" o "convertir" una energía existente en formas y fases usables. La ciencia conviene en la creencia de que en todo procedimiento cerebral existe el empleo de alguna

especie de energía y una “combustión” de substancia cerebral. Así corno hay una constante “combustión” de los elementos de una batería eléctrica en la producción de la electricidad, también la hay de materia cerebral en la producción de Actividad mental, y si la ciencia nos enseña que aun no se ha creado electricidad, simplemente, una porción de la Electricidad Universal es “convertida” o “transformada”. Creo que el mismo principio es aplicable para la acción mental en el cerebro.

LOS DOS POLOS MENTATIVOS

Y ya es tiempo de que empecemos nuestra consideración de los dos Polos Mentativos.

En estas lecciones quiero sostener el hecho de que es evidente, en la manifestación de la Energía Mentativa en todas y cada una de sus formas, la existencia de dos distintas fases o polos. Me veo obligado a echar a la circulación dos términos más para estos polos o fases, pues no existe ninguno de uso común. Llamaré a estos dos Polos Mentativos, respectivamente, “Polo Emotivo” y “Polo Motor”. La palabra “Motor” significa “el que actúa, quiere, mueve, escoge, gobierna”. La palabra “Emotivo” significa “lo que manifiesta sentimiento, emoción, agitación, pasión, sensación, etcétera”. El lector puede fijar estas dos ideas relacionadas con los Polos Mentativos, considerando el Polo Motor como “Voluntad” y el Polo Emotivo como “Sentimiento”.

Las dos manifestaciones activas de los dos Polos Mentativos son como sigue:

El Polo Emotivo se manifiesta activamente como DESEO;

El Polo Motor se manifiesta activamente como VOLUNTAD.

DESEO Y VOLUNTAD SIEMPRE EN EVIDENCIA

Encontraremos estas dos fases, de Deseo y Voluntad, manifiestas en toda acción mental. Siempre habrá un precedente Deseo y una consecuente Voluntad, hasta en la producción de un Pensamiento. "Deseamos" conocer una cosa y después "queremos" conocerla, antes de que el Pensamiento se produzca. El Pensamiento es hijo del Deseo y de la Voluntad. Reflexiónese un momento sobre esto. No siempre es posible reconocer los dos elementos, pues frecuentemente se siguen el uno al otro tan íntimamente, que parecen un solo impulso. Y además, el Deseo puede manifestarse fuera del campo consciente, pero siempre está presente. Y la mente puede estar tan llena de Deseo, que uno no reconozca la acción de la Voluntad, aunque ella esté siempre allí.

Estas dos fuerzas, Deseo y Voluntad, se manifiestan a través de toda la Naturaleza. Haeckel, el filósofo alemán, en sus obras, escritas con el más adelantado pensamiento científico, nos dice que, aun en las acciones de los átomos, son evidentes el sentimiento o Deseo de atracción o repulsión y el impulso de Voluntad respondiendo a ello, causando la acción de acuerdo con el Deseo. Es una Ley Universal y sus evidencias pueden verse en todas partes.

DESEO Y VOLUNTAD EN LA TELEMENTACIÓN

Y, en la mente, estos dos polos desempeñan una parte importantísima en lo referente a la Telementación. No tan sólo el Deseo origina una respuesta de la Voluntad, sino que ambos son fuerzas activas por sí solos, y accionan y reaccionan sobre los polos mentales, Deseo y Voluntad, de otros individuos. Veremos muchas pruebas de esto a medida que adelante este libro.

En efecto, la teoría y práctica enteras de la Magia Mental descansan sobre este principio fundamental.

La fuerza del Deseo es capaz de despertar la voluntad de otro en respuesta a aquél. Puede de igual modo originar vibraciones en otra mente, despertando en ésta similares deseos. El poder de Voluntad de uno, puede hacer nacer Deseo en la mente de otro y causar acción de acuerdo con ella. Puede asimismo sobrepujar la Voluntad de otro, y sujetarla a la suya. La Voluntad y Deseo combinados, y encauzados en una Corriente Mentativa, pueden producir un efecto combinado sobre la mente de otros por Inducción Telemental. Estos dos polos de la mente son a la vez activos y poderosos en sus efectos. Ambos pueden ser movidos a una intensa actividad, de acuerdo con bien conocidas leyes, que enumeraremos después. Permítasenos tomar algún tiempo y considerar el sujeto de la Fuerza del Deseo y Poder de la Voluntad, antes de seguir adelante.

EL "PENSAMIENTO" NO ES EL PODER MOTOR

Los que han estudiado los fenómenos de la Influencia Mental han aceptado generalmente la teoría de

que el efecto sobre este individuo era producido por el "Pensamiento" del remitente, y toda la enseñanza sobre la materia se ha dado en el mismo sentido. Yo he seguido este error, y durante muchos años he disertado sobre el poder del "Pensamiento", etc. Pero he modificado mis ideas sobre el asunto.

Naturalmente, todo el que haya dedicado alguna atención al sujeto, sabe que la transferencia de pensamiento es un hecho, y que la Telementación es una realidad establecida. Pero existe una gran diferencia entre el hecho de que los "pensamientos" puedan ser enviados y recibidos como un mensaje telegráfico, de una parte, y que las personas puedan ser influidas y afectadas, y se dobleguen al Deseo o la Voluntad de un tercero, por otro lado. Es muy parecida a la diferencia que hay entre Pensar y Hacer en la vida ordinaria. Uno puede enviar sus pensamientos de modo que otro los reciba; pero, ¿qué tenemos con esto? ¿De dónde vienen el Hacer y Compeler? Es evidente que la Fuerza real debe ser mirada en alguna mucho más elemental y vital operación de la mente, que el lógico y razonador pensamiento. ¿Qué es pensamiento, después de todo? Webster lo define como "un ejercicio de la mente en cada una de sus elevadas formas; reflexión; elección". Nada hay en esto que suene a la fuerza y poder más elementales.

FUERZA MOTRIZ DE LA MENTE

Reflexionemos un momento. ¿Qué parte de la mente es la que parece producir el mayor poder motor? ¿No será, principalmente, aquella región que produce lo que llamamos Emociones, Sentimientos, Deseos,

Pasiones? ¿No será esta parte de la mente la que realmente causa la mayor acción incentiva por nuestra parte? ¿No será la entera fuerza motriz grandemente resumida en las dos palabras DESEO y VOLUNTAD? Pensemos sobre esto un momento.

¿Por qué hacemos esto o aquello? ¿Es porque pensamos sobre ello con un frío y lógico raciocinio, y obramos bajo el impulso del mismo? O, ¿no es porque NECESITÁBAMOS hacerlo, porque DESEÁBAMOS hacerlo, porque SENTÍAMOS gusto en hacerlo? ¿No son siempre el SENTIMIENTO o el DESEO precedentes a la acción y sus originadores? Y, en lo tocante al Pensamiento, ¿no lo usamos sino meramente como un juez que decide de la conveniencia de la acción y como un instrumento que escoge el mejor camino para manifestar el Sentimiento o Deseo? Piénsese en esto. ¿No es ello así? ¿Hemos hecho alguna cosa (a menos de no vernos a ello obligados) que no deseáramos hacer?

¿Y no era el Deseo la precedente causa de toda acción nuestra?

EL DESEO ES EL INCITADOR MENTAL

El DESEO es el gran poder incitador de la mente. Deseo es "lo que incita a la acción". Y siempre se obra bajo el más fuerte Deseo, sujeto siempre a la restrictiva influencia de la Razón o la restrictiva o impelente influencia de la Voluntad. Diré algo más sobre esa cosa admirable que se llama Voluntad dentro de pocos momentos; pero permítasenos pensar ahora en el DESEO, puesto que es el real poder emotivo.

El Deseo tiene su origen en las regiones subconscientes de la mente, y con frecuencia lo sentimos allí, antes de que aparezca en la conscientividad, sumergiéndonos en un vago descontento y cierta intranquilidad. Después de un corto tiempo, adquiriendo bastante fuerza, aparece en el campo consciente, y allí empieza a demandar expresión. Recuérdese que, cuando digo Deseo, me refiero a toda suerte de deseos, altos y bajos. Mucha gente piensa del Deseo sólo como ansia de baja naturaleza; pero Deseo significa realmente un sentimiento que NECESITA algo; y este algo puede ser la más elevada aspiración de la mente humana.

PODER ATRACTIVO DEL DESEO

Este Deseo, en todas sus manifestaciones, tiene un elevado poder de atracción e influencia. Se manifiesta como la ley de Atracción Mentativa, que impele constantemente hacia nosotros las cosas que deseamos, y asimismo nos impele hacia ellas. No tan sólo esto es verdad en la región consciente, sino aun en la subconsciente. Nuestros deseos constituyen nuestra naturaleza, y nuestra naturaleza está siempre operando un alto poder de Atracción Mentativa.

La inquietud que nos sobrecoge a muchos es que permitimos que nuestra Fuerza de Deseo se disemine y difunda, debilitando así su poder atractivo. Tan sólo cuando aprendamos el secreto de concentrar y Enfocar la Fuerza del Deseo por medio de la Voluntad, obtendremos los resultados que son de esperar. La Voluntad es el director y regulador de la Fuerza del

Deseo, y de su educación y manejo depende el poderoso uso de la última.

EFECTOS DE LA FUERZA DEL DESEO

La Fuerza del Deseo no solamente produce sus efectos sobre las personas inmediatas, sino que puede ser y es con frecuencia enviada a miles de leguas, afectando e influyendo a otros en su camino. La Fuerza del Deseo es la elevada fuerza que hace posibles muchas de las formas de la Magia Mental. Irradia de la mente de.la persona, afectando e influyendo sobre otras, aun en otras partes del mundo, si se concentra y dirige por la Voluntad. Es una fuerza ante la cual los rayos X y la electricidad quedan en la insignificancia. No mueve tan sólo cosas ciegas e inanimadas, sino mentes vivas, pensamientos, emociones, pasiones y acciones de los hombres. Es la fuerza que domina el mundo y sus destinos. Como toda otra gran fuerza natural, es susceptible de ser usada para el bien o el mal. No es buena ni mala; no es ninguna o es las dos cosas, según la mente en que se origina.

DESEO INSISTENTE

¿Qué fase de esfuerzo mental es más apto para ser una fuerza motriz? ¿El pensamiento frío y sin vida sobre una abstracta proposición metafísica o un problema matemático por una parte, o una calurosa onda vital, como Amor, Odio, Ambición, Aspiración, Valor y Deseo, por la otra? Y téngase presente que lo

mencionado pertenece todo al lado sentimental de la mente, y todas son manifestaciones de Deseo elemental.

El Deseo está en el fondo de todo sentimiento. Antes de que podamos amar u odiar, es preciso que haya Deseo. Antes de que tengamos ambición o aspiración, es preciso que sintamos Deseo. Antes de que manifestemos valor o energía, es preciso tener Deseo. En toda acción de la vida es preciso que respire el Deseo por algo, consciente o inconsciente. El Pensamiento abstracto es una cosa fría y desnuda, falta de vitalidad y calor; el Deseo está lleno de vida, agitándose, ansiando, solicitando, insistiendo e impeliendo hacia la acción.

ONDAS DE FUERZA DEL DESEO

Y no sólo el Deseo nos incita a acción, nos mueve a cumplir sus fines, sino que también, cuando es lo bastante fuerte, surge de nuestra mente en grandes ondas y nubes de invisible y sutil energía o fuerza y discurre aquí y allá hacia el objeto de sus ansias, afectando, atrayendo, forzando a la cosa deseada a someterse a sus urgencias y demandas. En presencia de algún hombre o mujer fuertes, esto es, en presencia de uno cuyo Deseo arde intensa y fuertemente, y cuya Voluntad ha aprendido a reconcentrar la Fuerza del Deseos uno puede sentir de momento el ini- pacto del principio elemental de La mente al vibrar en grandes ondas desde el cerebro y sistema nervioso del mismo. ¿Quién no ha conocido personas que actualmente parecían ser Deseo Viviente y Voluntad?

LO QUE SIGNIFICA REALMENTE "DESEO"

La fuente de la Fuerza del Deseo existe en toda. persona y puede desarrollarse hasta un grado admirable. Los deseos de muchos de nosotros —de la mayoría de las gentes, mejor dicho—jamás van más allá de un débil grado. Estas personas "quieren" las cosas algo a la ligera. Jamás necesitan una cosa con la suficiente intensidad para aguijar su Fuerza de Deseo hasta la acción y hacer que la cosa venga a ellos, o también hacer que ellos vayan a la cosa. La mayor parte de la gente no sabe cómo desear. No saben lo que es estar poseído de ese intenso, ansioso, devorador y ardiente Deseo que los inunda con una nueva y elevada fuerza, y hace que EXIJAN COSAS en lugar de pedirlas meramente. Son como corderos, palomas o conejos, que permanecen cabizbajos alrededor, mientras los fuertes de la raza, los llenos de Deseo dominador, registran el lugar apoderándose de todo lo bueno que hay a su paso. Y lo merecen realmente, pues no ejercitan la fuerza que la Naturaleza les ha dado con el propósito de su uso y defensa propia. Tienen el vigor elemental y la virilidad debilitados por los refinamientos de una fase de la civilización, y han perdido casi todo lo que es capaz de producir hombres fuertes y mujeres valerosas. Se han convertido en mendigos en lugar de señores; mendigos de la Naturaleza, en vez de dueños de ella.

Las fuerzas de la Naturaleza están a disposición del hombre de vigor y determinación y Deseo. Semejante hombre no tiene más que llamar a la puerta de la Obtención para que se abra ante él. En lugar de hacer esto, la mayoría nos sentamos en las gradas esperando

que la puerta se abra para nosotros. ¡En el nombre del Poder humano, amigos míos, llenémonos de ardiente Deseo; marchemos después a la puerta y llamemos enérgicamente, diciendo con denuedo: "¡Abrid al amigo!"! Y la puerta se abrirá de par en par.

RELACIÓN ENTRE LA VOLUNTAD Y EL DESEO

Creo haber demostrado que la Fuerza del Deseo es la gran fuerza mental que origina los fenómenos de la Magia Mental. Pero la Fuerza del Deseo sin la ayuda de la Voluntad es semejante al vapor no recogido y conducido, o a la pólvora quemada al aire libre. Ambos malgastan energía. La Voluntad es la palanca que dirige el gran poder del Deseo, y sin su ayuda este último es casi inoperativo e ineficaz. Examinemos la operación de la voluntad.

La voluntad ejerce dos cargos en su relación con el Deseo. Estos dos cargos pueden denominarse *Dirección* y *Protección*.

La Voluntad actúa como el despertador, director, restringente, concentrador y guía de la gran fuerza oculta del Deseo. Lo que generalmente conocemos como Poder de Voluntad, es frecuentemente, en realidad, mero poder del Deseo fuertemente concentrado y dirigido a un foco por el poder de la Voluntad. Recuérdese esto, porque capacita para formar una idea completa del sujeto del Poder de Voluntad. Con frecuencia el lector habrá oído hablar del Poder de Voluntad como atribuido a Deseo intervenido, dirigido y enfocado por la Voluntad. El esfuerzo de la Voluntad opera en el sentido de esta directiva, enfocadora, concentradora fuerza, y según el grado en que la Voluntad es educada, así será el grado

del “Poder de Voluntad” del individuo. No tan sólo la Voluntad es capaz de realizar esto, sino que es capaz también de dirigir la Fuerza del Deseo en la mente de otras personas, despertando allí similares vibraciones; y entonces, por su propio poder, la Voluntad es capaz de dirigir la Fuerza del Deseo de las otras personas, privando este cargo de la Voluntad de las otras personas, si su Voluntad no es bastante fuerte en su cargo protector para resistir el ataque.

LOS GEMELOS MENTATIVOS

La idea del Poder de Voluntad es más familiar a la mente del pueblo que la Fuerza del Deseo. Todos reconocen el admirable poder de la Voluntad y saben de muchos ejemplos que demuestran su poder. Y sin embargo, son muy pocos los que se detienen a considerar que, sin un deseo precedente, no habría manifestación de Voluntad. A menos que una persona desee, esto es, *necesite* hacer una cosa, no manifestará Poder de Voluntad.

Pero, por otra parte, uno puede desear hacer una cosa, y a menos que la Voluntad no sea despertada y aplicada, no puede producirse acción. El Deseo estimula el Poder de Voluntad, y la Voluntad puede estimular Deseo. Los dos accionan y reaccionan el uno sobre el otro. Los dos operan al unísono, y la educada Mente-Dueño los tiene a ambos bajo su dominio y los encauza juntos, semejante al vapor bien conducido. El Poder de Voluntad es algo más que una determinación a obrar, aun cuando esta actitud y acción estén manifestadas en el Poder de Voluntad. Es una fuerza viviente. El Deseo es la

hermana, y la Voluntad el hermano gemelo. Y ambos juntos, manifiestan lo que llamamos Influencia Mentativa.

El Poder de Voluntad es algo más que una facultad mental; es un elevado atributo, cuya influencia puede extenderse mucho más allá de la mente de la persona que lo manifiesta. Los más grandes hechos de la magia oculta dependen de la Telementación operada por el Poder de Voluntad bien conducido. Y los llamados "grandes" hombres de de la historia, antigua y moderna, tenían su fuente de vigor de este Poder de Voluntad, que educaron y desarrollaron en grado extraordinario.

DOMINIO DE LA VOLUNTAD

El ejercicio de la Voluntad se muestra de dos modos: Por el dominio de la propia Mente y por el dominio de la Mente de los otros.

El segundo es puramente imposible, a menos que el primero no se posea.

Es necesario que uno eduque primero su propia mente, a fin de sujetarla firmemente en manos de la Voluntad, e impedir que tome éste o el otro camino, en lugar de marchar directamente a su propósito. Cuando se haya conseguido que nuestra mente obedezca a nuestra voluntad de modo que podamos disponer de ella en todo momento, entonces estaremos en aptitud de dirigir sus Corrientes Mentativas sobre otros con el mejor resultado.

Pero, en tanto que la mente permanece en un estado de desorganización, una facultad que impela en una dirección, y otra en otra y así sucesivamente, no esperemos reconcentrar sobre otros la fuerza que

necesitamos ordenar en casa. Cuando la mente está dominada por la Voluntad, entonces es posible la conquista de nuevos territorios.

El término Poder de Voluntad se usa comúnmente en relación con la manifestación de Firmeza o de Determinación. La Voluntad determinada es conocida como un elevado factor hacia la obtención y cumplimiento.

Y creo conveniente estudiar ese hecho en este punto, pues detrás de todas las manifestaciones exteriores de la Influencia Mentativa sobre líneas activas, alienta esta Voluntad Determinada del individuo. Cuanto más determinada y firme sea la Voluntad del individuo, más fuerte será la Influencia Mentativa emitida y emanada de él. Esta afirmación no requiere prueba, pues su verdad es aparente para todos los que han hecho un detenido estudio del hombre y sus poderes. Es un hecho reconocido por pensadores de todas las épocas. Damos unas cuantas citas, que tenderán a fijar la materia en la mente del lector, creando en él un deseo de manifestar la Voluntad Determinada, la palanca que mueve y reconcentra Influencia Mentativa.

HECHOS ADMIRABLES DE LA VOLUNTAD

Buxton dice:

"Cuanto más vivo, más me afirmo en la Idea de que la gran diferencia entre los hombres, entre el débil y el poderoso, el grande y el insignificante, es la Energía-Determinación Invencible, un propósito bien decidido, y después Victoria o Muerte. Esta cualidad hace todo cuanto se puede hacer en este mundo, y sin ella, ni

talentos, ni circunstancias, ni oportunidades, harán un Hombre de una criatura de dos pies.”

Donald G. Mitchell escribe:

“La resolución es la que pone a un hombre de manifiesto; nada de vacilante resolución ni determinación de momento, ni voltario propósito, sino esa fuerte e infatigable Voluntad que desafía obstáculos y peligros como el niño desafía las crudas nevadas del invierno.”

Disraeli dice:

“He llegado, tras larga meditación, al convencimiento de que un ser humano con un propósito sentado, es necesario que lo realice, y que nada resiste a una Voluntad que pone hasta su vida en Juego para realizar sus fines.”

Sir John Simpson afirma:

“Un Deseo apasionado y Una Voluntad inquebrantable pueden realizar imposibles o los que parecen tales a los seres apáticos y débiles.”

John Forster escribe:

“Es admirable cómo hasta las cualidades de la vida parecen inclinarse ante un espíritu que no quiere doblegarse ante ellas, y ayudan a realizar un designio que

ellas, en su primera aparente tendencia, amenazaban frustrar. Cuando un firme y decidido espíritu es reconocido, es curioso ver cómo el espacio se aclara ante él, cediéndole lugar y libertad."

Pero tales materias han de ser tratadas en otra parte de este libro, y debo apresurarme a considerar las manifestaciones del Poder como el director de las Corrientes Mentativas que afectan a personas y cosas fuera del individuo que las manifiesta.

LA VOLUNTAD, PROYECTOR DE LA FUERZA MENTATIVA

Según hemos visto, el uso de la Voluntad, como proyector de Corrientes Mentativas, es la base real de toda Magia Mental, sea cualquiera el nombre con que se manifieste. Y la fase de Voluntad conocida como Telementación, es la forma cuyos resultados Impresiona al observador con mayor fuerza.

Las Corrientes de Voluntad de un hombre fuerte, alcanzan mucho más allá de los límites de su cerebro e influyen sobre personas y cosas, inclinándolos a someterse a sus deseos. Muchos hombres han ejercido su Voluntad sobre otros muy distantes, y mucho de lo que es conocido como Transferencia de Pensamiento, Telepatía, Influencia Mental, etc., es realmente esta labor de las Corrientes de la Voluntad en el espacio.

Lo que los ocultistas han llamado "formas de pensamiento", etc., son realmente manifestaciones de la energía de la Voluntad. La Voluntad es una fuerza viva

que puede ser proyectada y empleada a distancia. Posee la propiedad de reaccionar sobre otros, y los impregna de una esencia mental que no es suya, a menos que no repelan la invasión o se fortifiquen contra el ataqué.

MARAVILLAS DE LA VOLUNTAD

El Deseo y la Voluntad son formas más elevadas de mentación que el Pensamiento. Ambos lo producen. Aun el "Sentimiento" precede al Pensamiento, y Deseo y Voluntad forman la Esencia de lo que llamamos "Sentimiento". Mucha gente vive casi enteramente en la región del Sentimiento y ejercita muy poco el Pensamiento. El niño desea y quiere antes de que pueda pensar. El Deseo y la Voluntad son realmente el *medium* de que emerge el Pensamiento.

Un autor místico ha dicho:

"No hay fuerza en el Universo, excepto la Fuerza de Voluntad."

Significando, naturalmente, la Gran Fuerza natural o Energía llamada Voluntad, de la que el Deseo y la Voluntad son expresiones en el hombre.

El Deseo es una fuerza natural, y puede ser utilizada, gobernada y dirigida lo mismo que cualquiera otra fuerza natural. Y lo que conocemos como Poder de Voluntad es la fase positiva del Deseo dirigido. Los orientales han educado y cultivado este Poder de Voluntad hasta un grado que parece milagroso a las mentes occidentales, y por medio de este poder educado ejecutan los llamados "milagros" que confunden a

nuestros científicos. Pero hasta el occidente tiene sus hombres de "férrea voluntad", cuya influencia se siente en todas partes, y cuyo poder es francamente reconocido por el público. En oriente los hombres son generalmente ermitaños y sabios, mientras que en occidente son "hombres de acción", caudillos, "reyes de la industria", etc.

LA ENERGÍA MASCULINA Y LA FEMENINA

La Energía Mentativa es la esencia de toda Influencia mental y otras formas del dominio mental de una persona sobre otra. Incluye la fase positiva, forzadora, impelente, llamada Voluntad como su Polo motor, y como su Polo emotivo posee ese algo atrayente, encantador, fascinador que llamamos Deseo.

La Energía Mentativa se manifiesta en las fases de ambos, en la forma en que usarnos generalmente estos términos, pues está compuesta con elementos de ambos, y podernos decir que la Voluntad representa el lado masculino de la Energía Mentativa y el Deseo el femenino. Será esto de mucha ayuda para fijar en nuestra mente los atributos, rasgos característicos y naturaleza de estas dos fases de la Energía Mentativa, asociándolos con la idea de Masculino y Femenino.

Deseo que el lector se enseñe a pensar de la Fuerza del Deseo como de la calurosa, ardiente y tenaz energía que palpita en las manifestaciones de la Energía Mentativa, y del Poder de Voluntad como del frío, profundo, fuerte y dominante proyector de la Energía. Fijando estas imágenes mentales en nuestra mente, estamos más capad lados para manifestar las dos fases, según la ocasión.

LA VOLUNTAD DIRECTORA

Además de su cargo corno Director de la Energía, la Voluntad desempeña el muy importante de Refrenador de la Fuerza del Deseo. Ella, cuando está bajo la férula del "Yo" del individuo, tiene poder para impedir que uno exprese perjudiciales o peligrosos deseos. Se niega a proyectar la Fuerza del Deseo o a permitir al Deseo que tome efecto en acción.

Es de la mayor importancia que el individuo adquiera el dominio de su Voluntad, pues de hacerlo así será apto, no tan sólo para expresar sus deseos con la mayor fuerza y efecto, sino para refrenar deseos perjudiciales y evitar sus manifestaciones en el plano de acción.

LA VOLUNTAD PROTECTORA

Y desempeña asimismo la Voluntad otro importante cargo.

El de protector.

Es el Poder de Voluntad el que repele la influencia o vibraciones de otra mente, y el que hace a su poseedor inmune contra maléficas ondas de pensamiento o vibraciones que pueden llegar hasta él, si contra él fuesen dirigidas, o bien si eran vibraciones emanadas de la mente de otros y enviadas inconscientemente. La Voluntad, cuando se usa apropiadamente, actúa como un aislador contra los ataques sobre el Polo del Deseo de nuestra mente, y evita que las vibraciones lleguen a su destino. Y si está bien enseñada y reforzada, es capaz

también de resistir los más poderosos ataques que les dirija la Voluntad de otros, y rechazar las vibraciones que intentan cautivarnos.

INDUCCIÓN MENTATIVA

Y permítasenos ahora examinar el asunto de la operación de la Energía Mentativa, en la fase de su empleo para afectar, de modo consciente o inconsciente, la mente de los otros. Verdad es que este asunto será tratado detalladamente en nuestros capítulos sobre la Influencia Personal o Telementación; pero será conveniente echar una ojeada sobre la elaboración general en este punto. Será breve, pues la elaboración se estudia en los correspondientes capítulos.

En primer lugar, consideremos la materia de la Inducción Mentativa.

Como hemos visto en este capítulo, las corrientes de Energía Mentativa fluyen en ondas vibratorias de la mente del individuo y actúan sobre la mente de otros de acuerdo con las leyes de la Inducción Mentativa. Envían así vibraciones correspondientes a la mente de otros individuos. En otros términos, estas vibraciones "inducen" o imponen por Inducción en la mente de otros los estados mentales que existen en la mente del destinador.

Esos Estados Mentales inducidos son similares en calidad y naturaleza a los de la mente original. Pero, naturalmente, dan más detalles, pues una parte de la energía original se ha disipado en muchas direcciones, y entonces, nuevamente, cierta cantidad de fuerza se pierde, según el grado de resistencia que ofrezca la mente

receptora. Si ésta opone, consciente o inconscientemente, una considerable resistencia a las vibraciones, las neutraliza y repele enteramente, o bien las hace perder mucha fuerza. Si, por el contrario, la mente receptora está por su naturaleza más o menos de acuerdo con las vibraciones, opondrá muy poca o ninguna resistencia, y la condición inducida puede ser casi tan fuerte como el impulso original. Un poco de reflexión nos aclarará este concepto.

CORRIENTES MENTATIVAS

El éter, o tenue substancia que satura el espacio, está constantemente lleno de estas Corrientes Mentativas, de todas especies y grados, que surgen de la mente de toda clase de gentes. Estas corrientes, naturalmente, se ponen en contacto unas con otras, y con frecuencia, o se combinan o actúan para neutralizarse mutuamente.

Por ejemplo, corrientes de un cierto grado o especie de vibración (esto es, de cierto Estado Mental), cuando entran en contacto con otras corrientes de similares vibraciones, tienden a fundirse y combinarse, habiendo entre ellas atracción y armonía. Pero, si son vibraciones oponentes, serán antagónicas y obrarán en el sentido de neutralizarse unas a otras. Si fuesen de la misma fuerza ambas perderían poder; pero, si una es mucho más fuerte que la otra, perderá tan sólo en razón inversa de su fuerza, y la más débil sufrirá de un modo semejante. Esto es, la más débil perderá dos veces más fuerza que la más fuerte, y ésta perderá tan sólo una mitad que la débil, suponiendo que la más fuerte lo sea dos veces más que la débil.

ATMÓSFERAS MENTAI.ES DE LOS LUGARES

En este sentido nos referimos al hecho bien conocido de que los lugares, pueblos, ciudades, etcétera, tienen su propia "atmósfera personal", que afecta a las personas que residen en ellas o las visitan.

Esta "atmósfera personal" de las poblaciones nace de una combinación, neutralización, etc., de las varias vibraciones de las Corrientes Mentativas que surgen de la mente de los habitantes de las mismas. Se eleva una vibración media, que es fuertemente sentida por todos los que están dentro del "campo de inducción" de la localidad. Una ligera reflexión nos hará ver claramente que esto es un correcto corolario de las condiciones mentales manifestadas en varios pueblos, ciudades, etcétera, del mundo entero.

Cada lugar tiene su propia individualidad, que produce pronto su impresión sobre aquellos que fijan en él su residencia. Es algo más que una condición geográfica o atmosférica, aun cuando, naturalmente, éstas desempeñan su parte, como todos sabemos. Es el estado mental medio de los habitantes de la población el que da la nota dominante. Las vibraciones más fuertes afectan a este término medio, y dan un tono mental a la localidad. La mejor prueba de que este efecto es ocasionado por vibraciones mentales, lo encontramos en el hecho de que dos ciudades, distantes tan sólo algunos kilómetros, y que poseen las mismas condiciones geográficas y atmosféricas, manifiestan atmósferas mentales enteramente diferentes. Piénsese un momento en esto y se verá la verdad de este aserto.

EFECTO DE LAS VIBRACIONES MENTATJVAS

La gente pregunta con frecuencia:

"Si es verdad que el éter está surcado por corrientes Mentativas, ¿por qué no nos afectan más frecuentemente?"

La respuesta es que realmente son más afectadas de lo que imaginan; pero, aun así, están mucho menos afectadas de lo que pudiera suponerse, por la razón a que las corrientes luchan unas con otras y se roban fuerza mutuamente, Y además, la naturaleza proporciona instintivamente una salvaguardia y emite adicionales poderes de resistencia. Así como la Naturaleza protege el sentido auditivo de los que viven entre constante estruendo, hasta el punto de no oír sino algún sonido insólito; así como actúa sobre el olfato del químico hasta hacerle perder la sensación de olores que molestan al que penetra en el laboratorio, del propio modo da un inconsciente poder adicional de resistencia, situado dentro de un campo activo de Inducción Mentativa.

Traslademos a una persona de un lugar tranquilo a una bulliciosa y activa población, y será Impulsado a su primitiva vida con un casi irresistible impulso, o será repelido por razón de las Inarmónicas corrientes mentativas. En ambos casos, sin embargo, se dará perfecta cuenta de las vibraciones. Pero el mismo hombre, transcurrido algún tiempo, dejará de ser afectado, y estará en mejores condiciones de resistir las vibraciones, y se arreglará para vivir con mayor paz y sosiego que antes, aun cuando, naturalmente, altere su naturaleza más o menos en armonía con el prevalente

tono de la localidad. Sentirá las vibraciones menos que en los tiempos pasados.

Algunas personas tienen tan desarrollado este poder resistente, que son casi inmunes, mientras otros tienen tan poca resistencia que son llevados aquí y allá por cada potente onda de Energía Mentativa que los alcanza; están siempre en algún campo de Inducción y son alcanzados por sus vibraciones.

ONDAS DE "SENTIMIENTO"

Esta fase de Inducción Mentativa explica los fenómenos que descansan sobre estas grandes ondas de sentimiento que soplan sobre una ciudad, semejantes a la emoción que siguió al hundimiento del "Maine" en la bahía de la Habana.

El lector recordará el primer choque que le produjo la lectura de la noticia. Después sobrevino un creciente sentimiento de algún inminente acontecimiento de gran importancia, mezclado con un sentimiento de horror e indignación, seguido de. un casi irresistible deseo de vengar el ultraje.

Este último sentimiento se hace más perceptible cuando pasan sobre la comarca onda tras onda,, fijando un creciente sentimiento mental por inducción. Los pueblos antiguos registran muchas ondas semejantes, que barrieron sus países en los pasados días.

CICLONES MENTATIVOS

Estas cosas son comunes y darán al lector una clave del aparente misterio de la formación y acción de motines perpetrados por un número de individuos que se congregan y luego cometen actos que no cometen a aisladamente ninguno de los individuos que forman el conjunto. La consciencia de los motines es, aparentemente, una cosa aparte de las consciencias individuales que componen la masa.

Después de la excitación—al siguiente día—muchos, si no todos los que se propasaron, sienten horror y admiración de su obra. Un motín es un centro ciclónico de Corrientes Mentativas, semejante a un torbellino o vorágine, con un centro activo y una circunferencia menos activa.

Las grandes ondas de fervor religioso, perceptible en las comunidades durante el progreso de nuevos factores, pueden tomarse en este sentido. Unos cuantos iniciadores activos forman un torbellino de férvido sentimiento y emoción, y éste va ensanchándose en círculos siempre crecientes, hasta llegar a su apogeo, y entonces su pérdida de fuerza es aparente, hasta volver al acostumbrado estado mental de la comunidad.

Estos torbellinos o vorágines de excitación emocional, de la especie que sean, se fortalecen por las sugestiones constantemente repetidas de los que participan en ellas, que, con el constante creciente volumen de Energía Mentativa que llega a ellos, sirve para añadir leña al fuego. Esta fuerza no se detendría jamás, ganando siempre en impulso y volumen, si no fuera por la previsión de la naturaleza, que produce la ley

de Elevación y Caída; Crecimiento y Decrecimiento; esa Universal Ley de Ritmo, tan manifiesta en esto como en todo lo que cae bajo su dominio. Todo tiene su ascenso, su cumbre y su descenso.

Y basta sobre estas ondas generales de Energía Mentativa. Pero hay otra fase digna de ser considerada; muchas fases, en realidad. Vamos a examinarlas.

CENTRO O LOS TORBELLINOS MENTALES

En primer lugar, hay Corrientes Mentativas que nacen del Intenso Deseo reconcentrado de alguna persona, que formando una fuerte Mental Imagen, por medio de la Visualización, crea por sí propio un Centro de Fuerza de Deseo, que guiado por su Poder de Voluntad, atrae a sí todo lo que es conveniente a sus planes. Constituye un Centro Mentativo, alrededor de su Idea Visualizada, y envía constantemente Corrientes Mentativas, cargada con la más fuerte y más ardiente Fuerza de Pensamiento, dirigida y proyectada por su desarrollado Poder de Voluntad. Así pone en operación la gran Ley de Atracción de que tanto hablaron los primeros escritores sobre Ciencia. Mental. Estas Corrientes Mentativas, cargadas de Deseo, se extienden, y empieza un movimiento rotativo semejante a un torbellino, siempre echando hacia su centro personas y cosas, tendiendo a llenarlo todo con los planos del Centro.

El Deseo original en la mente del hombre es reproducido en especie en la mente de millares de seres por la ley de Inducción Mentativa, y todos caen en el plano, dependiendo el grado, naturalmente, del grado de

positividad o negatividad del mentador. Los grandes planes de los llamados “Reyes de la Industria” son llevados a cabo por razón de esta ley.

Muchos de estos grandes centros de la Fuerza del Deseo—esos hombres que llegan, que atraen a ellos lo que necesitan y a las personas que necesitan-—no se percatan de la naturaleza de la fuerza que utilizan; pero hay un cierto número, siempre creciente, que se da cuenta, y “trabajan la cosa por todo lo que vale”. Muchos de estos fríos y severos caudillos de las masas están realmente versados en sumo grado en las leyes ocultas. Si se divulgasen los verdaderos hechos del caso ocasionarían en el mundo una de las más grandes sensaciones conocidas.

INFLUENCIA MENTATIVA

Existe otra fase de la materia.

Aludo a los casos de ciertos hombres que (en general conscientemente, pero a veces inconscientemente) enfocan sus Corrientes Mentativas directamente sobre alguna persona o personas que son necesarias a sus planes y deseos. Están llenos de Deseo de que esas personas se comporten de esta o la otra manera, o de que no hagan esto o aquello, según los casos. Estos hombres, según su grado de concentración y Poder de Voluntad, dirigen a otra persona o personas fuertes Corrientes Mentativas de Fuerza de Deseo, y por Inducción Mentativa producen vibraciones en una proporción correspondiente de la mente de aquellas personas, dependiendo el grado de efecto producido, naturalmente, del grado de negatividad del recipiendario.

Este efecto es producido en dos sentidos, ambos de acuerdo con la ley de la Influencia Mental.

El primer sentido es transmitir las correspondiente vibraciones de Deseo a la mente del otro, a fin de que éste, a su vez, fuerce su Voluntad para cumplimentar el Deseo. Una variante de este caso es dirigir la Fuerza del Deseo hacia la Voluntad del otro, y así "sugestionar" o "hechizar" aquella Voluntad de acuerdo con el deseo del remitente. Esto se comprenderá si el lector quiere recordar lo que he dicho sobre la semejanza del Polo del Deseo con lo femenino y la del Polo de la Voluntad con lo masculino. Se verá un ejemplo de esto en cada caso de la Influencia Mentativa.

MÁS SOBRE LA INFLUENCIA MENTATIVA

En el segundo sentido, el remitente se abre paso en la Voluntad del otro y categóricamente "hace el amor" al Deseo del otro y procurará "seducirlo" por pura fuerza y persistencia hasta que accede a sus deseos. La variante de esto se ve en el caso en que la Voluntad agresora se apodera a la fuerza de la Voluntad del otro, y por razón de mera superioridad de poder la vence y la cautiva. Esto último es muy raro, excepto en los casos de entrevistas personales entre dos personas, con ayuda de la Telementación entre las entrevistas.

El lector notará que la fase en que el Polo del Deseo del mentador realiza su operación a través de las líneas de acción femenina, la fuerza es de una naturaleza encantadora, fascinadora, atractiva, y cuando la Voluntad es empleada, la acción es decididamente masculina, osado el ataque y con una demostración de fuerza, sin un

asomo de atracción. Los gigantes en el arte de la Atracción Mentativa combinan ambos Polos en sus ataques.

INFLUENCIA PERSONAL

También aquí, una vez más, vemos el uso de la Inducción Mentativa en lo que se denomina "Influencia Personal" que estudiaremos en otro capitulo de este libro. En esta fase, el mentador emplea Corrientes Mentativas, ya de una manera general o también de una manera concertada y directa hacia el otro, en una entrevista personal. Este es el secreto de lo que llamamos "Magnetismo Personal", y así mismo de esa inenarrable manera que tienen algunas gentes de sobreponerse a los demás por su "figura de carácter". La fase de "Magnetismo Personal" de la "Influencia Personal", es la fase del Deseo, la actividad femenina; y la fase de Fuerza de "Carácter" es operación de la Voluntad, la actividad masculina.

SUGESTIÓN MENTAL

Aquí tenemos la forma de Inducción Mentativa llamada "Sugestión Mental" que estudiaremos en el capítulo siguiente.

Aun cuando la Sugestión se produce más con palabras, etc., que con Corrientes Mentativas, el principio es el mismo: el Estado Mental es "inducido" por palabras o cosas físicas, que son el resultado de Sentimientos y Estados Mentales, del propio modo que la placa fonográfica registra el resultado de la conversación original que puede después reproducir, cuando el

diafragma es puesto en contacto con ella por medio del estilete. Y hay muy poca “Sugestión Mental” que no se realice con Corrientes Mentativas; poca o ninguna, realmente, como veremos en el próximo capítulo.

ARMADURA PROTECTORA DE LA NATURALEZA

Antes de terminar este capítulo, quiero prevenir a mis lectores que deben refrenar toda manifestación o sentimiento de temor por lo que he dicho sobre la Energía Mentativa de otras personas. Téngase presente que el temor es la influencia más negativa y más enervadora de todos los estados mentales. Vuelve negativo al hombre más positivo, si transige con él. No Importa cuán potentes puedan ser estas Corrientes Mentativas; nada hay que no pueda hacerse impotente e ineficaz por nuestro Poder de Voluntad puesto en acción por nuestra Fuerza de Deseo.

Todos y cada uno de nosotros tenemos dentro y bajo nuestro dominio una fuerza que puede hacernos perfecta y absolutamente inmunes contra toda influencia mentativa perjudicial, sea quien fuere el que la use en contra nuestra.

La Naturaleza nos ha bendecido a todos bajo este aspecto; no ha creado un veneno sin su antídoto, y no se separa de esta regla en esta fase más que en todas las demás. Proporciona los medios de protección propia a cada cual y siempre nos procura el arma defensiva que se opone a la ofensiva. En realidad, estamos defendiéndonos constantemente, aun cuando no nos demos cuenta de ello. Gran parte de esta labor defensiva se produce a través de las líneas subconscientes, pero hacemos mucha también conscientemente por el uso de

nuestra Voluntad y espíritu de individualidad. Estamos usando el mental "¡No!" constantemente; a menos de ser alguna pobre criatura que tema decir "¡NO!" aun mentalmente, y entonces, a esa le será este libro doblemente necesario.

PROTECCIÓN PROPIA

Deseamos instruir al lector de estas lecciones de diferentes modos, a medida que adelantemos en este arte de la protección propia. Nadie que estudie estas lecciones volverá a sentir el más pequeño temor por la indebida Influencia de los otros. Me propongo hacer al que me lea dueño de su mente y a enseñarle a romper los grilletes y cadenas de la esclavitud mental. Pretendo hacerle un fuerte y positivo individuo, en vez de una débil y negativa personalidad.

Nada hay temible aquí sino el temor; cuanto más pronto ahuyente uno el temor, más mejorará y más progresará en la vía del Dominio. Aun cuando no es este lugar para Ejercicios, deseo que todos y cada uno de mis lectores enmiende su camino y se forme una mental actitud de Impavidez y Fuerza, para que pueda emitir Corrientes Mentativas. Si el lector lo hace así, y me consta que lo hará, notará en el acto la mejora. Empezará a percatarse de su creciente poder y asimismo los otros empezarán a notarlo. Empiece, pues, hoy mismo, en este momento, a irradiar Corrientes Mentativas de Fuerza y Poder en todas direcciones. Estimule las corrientes despertando un fuerte, Intenso, ardiente Deseo de irradiar fuertes vibraciones; después hágase la aplicación de una

fuerte, directa, poderosa y dominante Voluntad, y después "la cosa está hecha".

APRENDASE LA MANERA DE SENTIR Y QUERER

Pero, recuérdese bien, antes, después y siempre, que esto no es una mera materia de Pensamiento, sino de Sentimiento. El Pensamiento es frío; el Sentimiento, cálido y vital. Por consiguiente, no debe pensar sino meramente "Yo soy fuerte", o decirlo como una cotorra; sino que es preciso que escarbe su naturaleza hasta el fondo, hasta que se pueda realmente Sentir que es uno verdaderamente fuerte y poseedor de Energía Radiante de Fuerza Mentativa. El Sentimiento es el Pensamiento viviente.

Todo es digno cuando lo produce este Sentimiento-Pensamiento. Sentimiento, Deseo, Emoción y Necesidad, son cosas que tienen Poder Creativo; no al meramente claro y frío pensar. No nos engañemos con ese "hacer el pensamiento" y otras nimiedades semejantes de que hemos oído hablar tanto. No es simplemente "hacer el pensamiento"; es "hacer el Deseo" y realizarlo con la Voluntad lo que realiza la labor. Para crear una cosa, es preciso que uno la necesite con una necesidad que no reconoce negativa, conseguida por una Voluntad que no conoce palabras tales como, "¡No!" o "¡No puedo!".

¡Y ahora, manos a la obra!

III

SUGESTIÓN MENTAL

¿Qué es Sugestión Mental?—Fases de la Sugestión. —Sugestión enteramente emocional.—Significación del término.—Mi definición.—Poder de las palabras.—La insinuación sutil.—Impresión e Inducción.—Grados de Sugestibilidad.—Ideas inducidas por Sentimiento.— Sentimientos y Razón.—Las cuatro líneas de acción.— La primera línea de acción.—El hombre, animal obediente.—Origen de la obediencia a la sugestión.—El Hombre de confianza.—Ejemplos extremos.—La nota funda-mental.—Los que se afectan fácilmente.—El grado de poder.—La segunda línea de acción.—Ovejas humanas. —Contagio mental imitativo.—-La tercera línea de acción.—No palabras, sino símbolos.—Sentimiento asociado.—El arte del sugestionador.—La llave maestra.—El hechizo de la oratoria.—Poder de las palabras.—El Actor.—Modo de resguardarse.—La cuarta línea de acción.—El secreto de esta forma. —Otros sentimientos.—Impresiones mentales.—Fuerza de las afirmaciones repetidas. —Un aviso. —Las tres formas de aplicación.—La primera forma.—Los niños y la sugestión.—Regla de la sugestión involuntaria.—La segunda forma.—Tratamiento sugestivo.—Sugestión hip-nótica.—La tercera forma.—Sentimientos y Razón.— La psicología de los mercaderes.—La psicología del anunciante.—Sugestión aceptada.—Sugestión entre abogados.—Un uso peligroso.—La cuestión sugestiva.— La posición sugestiva.—Diferentes grados.—Sugestión e influencia personal.—Importancia de la sugestión.

CAPITULO III

Sugestión Mental

Todos los estudiantes de psicología y ciencia mental han oído y leído mucho sobre la fase de fenómeno mental llamada ‘Sugestión Mental. Mucho se ha escrito y enseñado sobre la materia, y el término ha sido apadrinado por algunos profesores para cubrir todas las fases de la Influencia Mental.

No convengo enteramente con estos partidarios extremos de la Sugestión, pues encuentro mucho en el sujeto que pide una más amplia explicación.

Esto no obstante, tengo la certeza de que la Sugestión Mental desempeña una parte muy importante en cada caso de esta clase de fenómenos y debe ser seriamente considerada por aquellos a quienes interese el asunto. Combinada con la Inducción Mentativa por medio de las Corrientes Mentativas, explica casi toda las fases de los fenómenos de la Influencia Mentativa.

Por consiguiente, dedicaré un capitulo entero a la consideración de sus principios fundamentales, leyes y métodos de aplicación. Tengo la creencia que uno no puede ser un buen practicante de Influencia Telementativa o Magnetismo Personal, si no es un buen sugestionador, porque el verdadero “toque” de proyectar

fuertes sugestiones es necesario para la enérgica proyección de Energía Mentativa y Corrientes Mentales.

¿QUÉ ES SUGESTIÓN MENTAL?

Mientras que todos los que han examinado el sujeto se dan cuenta de la fuerza y efectos de la Sugestión Mental, pocos han encontrado posible definir o describir correctamente el término, o explicarlo a otros. Y así en este capitulo quiero emprender una tarea en la que muchos escritores sobre la materia han fracasado.

Pero tengo la seguridad de que mis teorías de Inducción Mentativa y los dos Polos de la Mente, capacitarán al lector para formar un claro y comprensivo conocimiento de las leyes fundamentales del sujeto, de manera que, comprendiéndolo a fondo, sea capaz de operar su método de aplicación con las mayores ventajas.

EL TÉRMINO "SUGESTIÓN MENTAL" USADO EN ELSENTIDO DE "INFLUENCIA PERSONAL", SIGNIFICA LA INFLUENCIA O DOMINIO DE LOS ESTADOS MENTALES DE OTROS POR MEDIO DE PALABRAS, ACCIONES, APARIENCIAS, ETC.

FASES DE LA SUGESTIÓN

Divido los fenómenos de la Sugestión Mental en dos clases o fases generales, que son:

1) Sugestión activa;

2) Sugestión pasiva.

Por *Sugestión activa* entiendo la inducción de estados mentales en otros por medio de mandato positivo, afirmación, etc., operando directamente sobre el deseado estado mental. Por *Sugestión pasiva* quiero significar la inducción de estados mentales por la sutil insinuación, introducción o inserción de ideas en la mente de otros, cuales ideas Insinuadas actúan en el sentido de inducir el deseado estado mental. Las Sugestiones activas están relacionadas con el uso del Polo Motor de la Mente del Sugestionador, y las Sugestiones pasivas lo están con el Polo Emotivo del Sugestionador. Uno es el método Masculino y el otro el Femenino.

SUGESTIÓN ENTERAMENTE EMOCIONAL

Y aquí se presenta una buena ocasión de llamar la atención del lector sobre un hecho muy importante, relativo a la operación de la Sugestión para Inducir estados mentales en los demás.

Aludo al hecho de que la Sugestión opera en el sentido de "mentalidad emocional" o "sentimiento", y no tiene el menor contacto con el juicio, la razón, el argumento, la prueba, etc.

Pertenece francamente al lado "sentimental" de la mente, mejor que al "pensante".

Podemos apelar a nuestra razón para un profundo razonamiento, argumento, prueba, etc.; pero esto pertenece a una fase de mental acción enteramente diferente. La inducción de estados mentales en otros por medio de la Sugestión está enteramente dentro de la fase sentimental de la mente. Tiene más contacto con la

producción de “mentalidad emocional” que con la de “mentalidad racional”. Es éste un punto importante que debe ser perfectamente comprendido por todos los que estudian el asunto.

Verdad es que la Sugestión puede ir acompañada de un llamamiento a la razón o juicio de la persona influida, y, generalmente, así se practica; pero, estrictamente hablando, constituye un llamamiento a una parte de la mente enteramente desprovista de razonamiento y juicio. Es emocional antes, después y en todo momento. Y opera en el mismo sentido que la Inducción Mental producida por Corrientes Mentativas, como veremos.

SIGNIFICACIÓN DEL TÉRMINO

Y ahora, con esta Inteligencia preliminar, permítasenos pasar a una consideración de la significación del término usado. Nada hay comparable a una clara inteligencia de los términos empleados al tratar un asunto. Si uno comprende el “exacto” significado de los términos, progresa grandemente en una “exacta comprensión” del asunto, pues los términos son las ideas cristalizadas, involucradas en el asunto.

Para comprender el pleno y completo conocimiento de los términos de alguna materia es necesario conocer la materia a fondo, pues nadie puede comprender una materia concienzudamente hasta que no conozca el total de sus relaciones, todo cuanto pertenece a ella.

Permítasenos empezar con la palabra "Sugestión", tal y como la usan los escritores sobre "Sugestión Mental".

Algunas autoridades dan la amplia y general definición de "algo que es impreso en la mente a través de los sentidos"; pero yo considero esta definición demasiado lata, pues comprende los conocimientos de toda especie, sin tener en cuenta la parte de la mente a que se hace el llamamiento, pues todo conocimiento del mundo se obtiene a través de los sentidos.

Otras autoridades definen el término como "algo insinuado en la mente, sutil, indirecta y cautelosamente", siendo esta definición muy aproximada a la que dan los diccionarios al definir la palabra "sugestión" en su sentido general, que es el siguiente: "una indirecta; una mención reticente; una intimación; algo presentado indirectamente a la mente; una insinuación", etc. Pero esta definición de la "Sugestión Mental" no llena todas las fases del sujeto. Llena admirablemente la fase conocida como "Sugestión Pasivas", descrita anteriormente; pero deja indefinida la fase de "Sugestión Activa", que opera por mandato forzoso, directo, etc.

MI DEFINICIÓN

Y así, me veo obligado a dar una definición de mi cosecha, para expresar mi concepto e inteligencia de su significado. Por consiguiente, defino mi uso del término "Sugestión Mental", como sigue:

"UN AGENTE FÍSICO QUE INDUCE ESTADOS MENTALES".

Esta es una amplia definición que abarca, en mi opinión, todos los fenómenos observables de la "Sugestión Mental".

Uso la palabra "físico" para distinguir el agente sugestivo de los agentes "mentales", que inducen estados mentales por obra de la Energía Mentativa, Corrientes Mentativas, Telementación, etc.

Naturalmente, esta distinción no agradará a los que proclaman toda "acción", o viceversa. Pero, como quiera que he de trazar una línea divisoria, prefiero hacerlo entre el agente "físico" y el "mental", y creo que mis lectores aprobarán esta solución. La palabra "agente" significa "poder o causa operante". La palabra "inducente", como se usa en este libro, ha sido definida en el capítulo anterior.

Así, pues, mi definición de una "Sugestión Mental" es: "UN AGENTE FÍSICO QUE INDUCE ESTADOS MENTALES". Recuérdese.

PODER DE LAS PALABRAS

En mi uso del término "físico" en la definición antes mencionada, incluyo todas las palabras, habladas, escritas o impresas; mimetismo, acciones físicas de toda especie, rasgos físicos y apariencias, etc., etc. Todas estas manifestaciones físicas actúan como "agentes" que inducen estados mentales bajo favorables circunstancias. Entiendo por "Estados Mentales" de "Sentimiento o Emoción", no abstractas ideas o manifestaciones de Razón, Inteligencia o Juicio.

Podrá oponérsenos que el uso de "palabras habladas, escritas o impresas" puede ser y es empleado,

en toda apelación a la mente de otro, ya sea en el sentido de Sugestión o de Argumento, Razón, etc.

Verdaderamente. Pero todos no son "agentes que inducen estados mentales"; por ejemplo, el "sentimiento o la emoción". Los argumentos apelan a la razón; pero no a los sentimientos y a la emoción, al juicio y a la que son, por el contrario, excitados o inducidos por sugestiones u otra forma de Inducción Emocional. Uno puede presentar una idea a otro, atrevidamente, de una manera forzosa y lógica, acompañada de argumento o prueba; pero ésta es una apelación a la razón y al juicio, no al "sentimiento o la emoción", que pertenece a un campo mental enteramente diferente.

Y a mayor abundamiento, muchas apelaciones personales, hechas aparentemente a la razón, lo son realmente a la parte emocional. Uno puede insinuar sutilmente en un argumento o conversación un llamamiento a los sentimientos o emoción del oyente en forma de una idea en la naturaleza de una mención indirecta. Semejante idea será sentida, por el interlocutor, aceptada en su mente, y bien considerada como uno de sus propios pensamientos, como una idea suya. Pensará que "piensa" aquello, y es que "siente" sencillamente. Y el sentimiento es inducido. Este es un caso de sugestión.

LA INSINUACIÓN SUTIL

En las ordinarias relaciones sociales, encontramos que las mujeres son bastante más aptas que los hombres para esta forma de sugestión insinuadora. Los hombres exponen asertos e ideas y procuran probarlas; pero la mujer "insinúa" la idea suavemente en las mente de otra

persona, de tal manera que, sin haber probado un hecho, se las compone para crear una idea definida de sentimiento en la mente del otro, por "sugestión". No creo necesario presentar ejemplos de este hecho; es manifiesto para todos los que están dotados de cierto sentido de observación.

Y realmente esta "sugestión" tiene gran semejanza con 1a Sugestión Mental de los psicólogos.

Verdad es que los practicantes de la Sugestión Mental, en su "tratamiento", usan con frecuencia de directas y concluyentes exposiciones, tales como: "Eres fuerte, sano y feliz." Pero se notará que, aun aquí, el sugestionador no "arguye el punto" o intenta probar sus asertos. Afirma y asegura simplemente el hecho, y por constantes y repetidas sugestiones induce finalmente a la mente de la otra persona a aceptar la idea. Como vemos la "sugestión" puede ser o bien una sutil insinuación o una categórica y positiva conclusión; pero no es nunca un argumento o procedimiento de prueba.

IMPRESIÓN E INDUCCIÓN

La palabra "Impresión" es pertinente, si se aplica a una sugestión, pero prefiero atenerme a mis propios términos, y, por consiguiente, considero que el efecto de la Sugestión Mental es causado por Inducción. "¡Cómo!", puede decir el lector, "¡Yo creía que Inducción era un término que se usaba cuando un Estado Mental era impuesto a alguien por Corrientes Mentativas de la mente de otro!" Sí, eso es verdad; pero mi última aseveración también lo es. Un Estado Mental inducido es el que se impone por una influencia exterior de alguna clase, ya sea producida por Corrientes Mentativas o por

Sugestión, por medio de una palabra, un libro, una figura u otra cosa semejante. La palabra "Inducir" significa, según sabemos, "conducir; influir; prevalecer; efectuar; causar, etc." Y todo Estado Mental que es inducido por una influencia exterior cae claramente bajo el término. Todo agente físico que tiende a inducir un sentimiento en la mente de otro, puede llamarse una Sugestión. Hasta el ejemplo bien conocido que citan los libros de texto sobre psicología, está sometido a esta regla.

En dicho ejemplo se refiere que un soldado conducía un par de troncos a una tienda, cuando un bromista le gritó con voz de autoridad: "¡Atención!" Siguiendo la sugestión que indujo en él el "sentimiento" que precede a ciertas acciones habituales, dejó caer los troncos, permaneciendo inmóvil, con la vista fija hacia adelante, levantado el rostro, el pecho saliente y las manos tendidas a lo largo, tocando el vivo de los pantalones. ¿Era esto una sugestión? ¿Ve el lector la cosa?

La vida de todos nosotros ha sido grandemente modelada por inducción, a través de la sugestión. Aceptamos esta sugestión, aquella otra, y ello cambia la corriente de nuestras vidas. Ciertas cosas inducen ciertos sentimientos, poniendo en actividad ciertos estados mentales, y la acción sigue en el acto las huellas del sentimiento.

GRADOS DE SUGESTIBILIDAD

Hay varios grados de poder sugestivo, como hay varios grados de lo que se llama la "sugestibilidad" de las personas, esto es, la tendencia a aceptar sugestiones.

Hay personas que siquiera obran por motivos originados en un fuero interno, pero cuyas vidas enteras son vividas en una pasiva obediencia a las ideas sugeridas y los sentimientos de otros. El desarrollo del Polo de Mentación de la Voluntad regula el grado de sugestibilidad. El hombre de fuerte Voluntad no es tan fácilmente afectado por una sugestión, como lo es otro de Voluntad débil, y que acepta sin resistencia las sugestiones que le vienen de todos lados. Pero obsérvese la aparente paradoja de que personas de débil voluntad pueden tener ésta desarrollada y fortalecida, por un científico tratamiento sugestivo, hasta el punto de convertirse en verdaderos gigantes de Voluntad.

IDEAS INDUCIDAS POR SENTIMIENTO

El lector cuidadoso puede sentirse inclinado a preguntarme, al llegar a este punto, por qué hablo de "ideas" sugeridas, cuando he dicho anteriormente que la Sugestión está relacionada con "estados mentales de sentimiento y emoción".

"¿No son las "ideas", me preguntará, algo que está relacionado con el Pensamiento mejor que con el sentimiento?"

La pregunta es pertinente y hay que considerarla. La palabra "idea" procede del griego; significa "ver". En su uso general, significa "una imagen mental o una concepción o noción general formada en la mente". Es el símbolo de algo Pensado o Sentido.

Las ideas no se forman sólo por el Pensamiento; el Sentimiento toma buena parte en estas imágenes mentales. A decir verdad, la mayoría de las gentes

apenas “piensan” nada en el más elevado sentido de la palabra. Sus facultades razonadoras y lógicas son rudimentarias. Aceptan sus ideas de segunda o centésima mano; sus pensamientos han de ser predigeridos por otros para ellas y la “idea” es de resultado.

La mayor parte de las ideas que se agitan en la mente de la humanidad, nacen del sentimiento y de la emoción. El pueblo podría no comprender las cosas; pero ha experimentado sentimientos o emociones referentes a ellas, formándose varias ideas en consecuencia. No saben “justamente por qué” es una idea tenida por ellos; solamente saben que “sienten” en este sentido, Y la mayoría de las gentes son movidas, empujadas y accionadas por razón de “sentimientos inducidos”, más que por resultado de razonamiento. No hablo ahora de sentimientos intuitivos, sino de los sencillos, comunes y emocionales sentimientos del pueblo.

SENTIMIENTOS Y RAZÓN

¿Sabe el lector lo que es un sentimiento? La palabra, usada en este sentido, significa: un estado mental; emoción; pasión; simpatía; sentimiento; susceptibilidad, etc. Y “Emoción” significa una excitación de los sentimientos. Los “Sentimientos” pertenecen al lado Instintivo de nuestra mente, mejor que al lado Racional o Razonador. Exponen el extracto subconsciente de la mente en respuesta a la causa excitante que viene de dentro.

La parte Instintiva de nuestra mente está llena de experiencias, sentimientos, emociones y estados mentales de nuestra larga línea de antecesores, que los adquirieron en los primeros comienzos de la vida. En

esta parte de la mente están aletargados instintos, emociones y sentimientos, nuestra herencia del pasado, que esperan solamente la causa inducente que los ponga en actividad. La Razón o Juicio por medio de la Voluntad actúan como un Refrenador, naturalmente según el grado de desarrollo del individuo. Y estos agentes exteriores, si son de una naturaleza "física", vienen a ser Sugestiones de todas clases.

Echemos una mirada en torno de hombres y mujeres del mundo que nos rodea.

Dígaseme después si parecen ser movidos principalmente por la Razón o el Sentimiento. ¿Se basan en sus acciones en un buen Juicio y un correcto y cuidadoso Razonamiento? ¿O son el resultado de Sentimiento y Emoción? ¿Hacen las gentes las cosas porque son consideradas propiamente a la luz de la Razón, olas hacen "porque lo sienten así"? ¿Qué produce la mayor fuerza motriz? ¿Un llamamiento a la Razón de cierto número de gentes, o un llamamiento a sus Sentimientos o Emociones? ¿Quién reúne un grupo de pueblo, sus votos, las acciones de un motín? ¿La Razón o el Sentimiento? ¿Y quién te mueve a ti, lector; la Razón o el Sentimiento? Respóndase a estas preguntas sinceramente, y se poseerá la clave de la Influencia Sugestiva.

LAS CUATRO LINEAS DE ACCIÓN

La sugestión mental produce su efecto sobre la mente del hombre por medio de una o más de las cuatro líneas o sendas generales de acción. Todos los fenómenos procedentes de esta causa pueden ser

colocados en una o más de las cuatro clases. Estas cuatro sendas o líneas mediante las cuales opera la Sugestión Mental son como sigue:

1) Obediencia;

2) Imitación;

3) Asociación.

Y ahora pasaremos a considerar separadamente estas cuatro líneas de acción en orden y en detalle.

LA PRIMERA LINEA DE ACCIÓN

Sugestión por Obediencia.—La sugestión que opera sobre estas líneas consiste en la inducción de Estados Mentales etc., por el intermedio de una afirmación positiva, aserto, aseveración, actitud autoritaria, etc., que se imprime de tal modo en la mente de la persona sugestionada, que ésta no opone la menor resistencia y acepta pasivamente la sugestión que se le hace.

La forma más común de esta clase de sugestión se ve en la general aquiescencia que la mayor parte de las personas prestan a una real o presunta autoridad. Tales personas, oyendo una conclusión hecha positivamente y en tono de convicción por algún individuo investido de autoridad, aceptan la conclusión y los sentimientos que se deriven de ella, sin resistencia y sin intentar siquiera someter la materia al ejercicio de su razón. Y esto es verdad no tan sólo cuando el individuo en cuestión tiene

un derecho a hablar autoritariamente, por virtud de su conocimiento, experiencia, sabiduría etc., sino también cuando alguno que asume aires de superioridad, habla en un estilo categórico y de forma imponente, e imprime en sus oyentes la idea que desea sugerirles.

EL HOMBRE ANIMAL OBEDIENTE

Es asombroso, desde cierto punto de vista, ver cuán obedientes son las masas a esta forma de Sugestión.

Permiten que sus Estados Mentales, Sentimientos y Emociones sean inducidos por las imprudentes conclusiones y asertos de hombres astutos. e interesados, tanto como por fanáticos e ignorantes, que influyen en ellos y les arrastran.

Estas autoridades de hechura propia exponen sus conclusiones y opiniones en tono de absoluta certeza, y el pueblo las toma como moneda de buena ley. Parece ser únicamente necesario para algún hombre positivo el atraerse la atención de la gente y después echar a volar alguna atrevida afirmación en el tono y manera apropiados y con apariencia de autoridad, para que sean creídos por la mayor parte.

"¿No ha pensado el lector en el pueblo como un grupo de animales obedientes?" Pues bien; lo son siempre y cuando se las componga uno para impresionarlos con su autoridad. Al pueblo le es mucho más fácil convenir en una cosa que negarse a reconocerla. Encuentra mucho más cómodo pensar y decir "sí", que decir y pensar "no". Su voluntad no es frecuentemente llamada a acción por su Razón y Juicio, pues está con demasiada frecuencia bajo el dominio de los Sentimientos y Emociones.

ORIGEN DE LA OBEDIENCIA A LA SUGESTIÓN

Existe una ley fundamental bajo esta fase de acción sugestiva, y para encontrarla es preciso que retrocedamos a los albores de la humanidad, y quizás más allá todavía.

En los primeros días había jefes naturales entre los animales y los hombres, que gobernaban por fuerza de superioridad de cuerpo o de mente.

Estos jefes naturales eran implícitamente obedecidos por las masas, que habían aprendido por experiencia que era mejor para la tribu o rebaño, como un conjunto, el ser gobernados por sus más fuertes y mejor dotados miembros. Y así gradualmente esta idea dominante de aquiescencia y obediencia a la autoridad fue desarrollándose y se grabó en la mente de la raza. Y está firmemente asida en la mente de la raza actual; tanto, que solamente las mentes más poderosas son capaces de libertarse de ella en un límite elevado.

Era autoridad aquí y era autoridad en todas pares y se la ve en la ley, en la literatura, en la religión, en la política y en todo otro campo del progreso humano.

El pueblo jamás empieza por preguntarse:

"¿Qué es lo que yo pienso sobre la materia?"

Sino que sale del paso diciendo:

"¿Qué es lo que piensan Zutano y Mengano sobre la cosa?".

Esos "Zutano y Mengano" son su autoridad, son los que piensan por ellos, y de los cuales toman la nota fundamental.

Si estos jefes y autoridades fuesen realmente los más conspicuos del conjunto, la cosa no revestiría mayor

importancia, aun cuando todavía así, esto pudiera prevenir el desarrollo de la Individualidad en las masas. Pero lo peor del caso es que la mayoría de estas "autoridades" no saben y saben que no saben, aunque el pueblo no se ha percatado de ello. Asumen las maneras, el aire, la apariencia, etc., de la "cosa real", y como el pueblo está acostumbrado a estos símbolos de autoridad y equivoca el artículo imitado por el genuino, queda impresionado por la afirmación autoritaria y acepta la sugestión.

EL "HOMBRE DE CONFIANZA"

Este hecho es bien conocido de las clases que viven del público.

El "hombre de confianza" (dentro y fuera de la clase criminal) adopta este aire de autoridad y sus sugestiones son aceptadas por el pueblo. Son buenos actores; este es uno de los requisitos del sugestionador; tales gentes entienden bien la ley. Proceden de conformidad con la teoría atribuida a Aaron Burr, cuya observación, quizá el lector lo recuerde, "era que" la ley es aquélla que se afirma contundentemente y se mantiene plausiblemente. Y estas gentes afirman "contundentemente", mantienen plausiblemente y encuentran que generalmente la cosa marcha.

EJEMPLOS EXTREMOS

Para considerar un principio, en su desnuda sencillez, debiera uno buscar para su operación los ejemplos extremos. Y el ejemplo extremo en este caso es el sonámbulo hipnótico que ha supeditado enteramente

su juicio a la mente del operador. El sonámbulo se presta a las más absurdas sugestiones del operador y procura ponerlas en práctica. Y la Sugestión, como sabemos, es el factor activo en el hipnotismo, siendo la condición hipnótica solamente una condición psicológica en la cual se acrecienta el efecto de la Sugestión.

Pero no es necesario que acudamos al terreno del sonambulismo, para encontrar casos sorprendentes, pites éstos pueden encontrarse en todos los caminos de la vida, entre individuos que no tienen propia individualidad, sino que parecen vivir y obrar enteramente según el "así dicen" de otros. Estos no poseen ninguna cualidad de iniciativa, sino que es preciso que otros les digan lo que han de hacer y cómo lo han de hacer. Estos individuos aceptan casi todo género de sugestión, si está hecha en tono y de manera autoritarios. No hay que persuadirles por medio de argumentos, sino que se dejan conducir y ordenar pasivamente por las personas de voluntad más fuerte. Son impresionables y sensibles y parecen no tener vo1untad suya. Estas personas son muy sugestionables y todos los días se relata estupendos casos de los efectos de la sugestión por aquiescencia de parte de tales personas.

LA NOTA FUNDAMENTAL

La nota fundamental de esta forma de sugestión, es un positivo aserto o mandato dado con aíre y apariencia de autoridad. El secreto del efecto es la tendencia de parte de, la mayoría del pueblo a seguir un aserto o mandato autoritario mejor que a discutirlo, y la tendencia a pensar "sí" mejor que "no".

LOS QUE SE AFECTAN FÁCILMENTE

Esta forma de Sugestión se observa en su más alto grado entre aquellas personas que han dependido siempre por su profesión o instrucción y que jamás han utilizado sus propias iniciativas y recursos en la vida. Los jornaleros del campo y los hijos de padres acaudalados pertenecen por regla general a esta clase.

Estas gentes parecen necesitar de alguien que piense por ellos aun en los más nimios acaecimientos de su vida y son altamente sugestionables en tal sentido. Este grado de sugestibilidad sobre esas líneas decrece a medida que ascendemos entre gentes que han tenido que "hacer cosas" y que no han dependido de otras con tanta extensión.

Es mucho menor entre individuos que han tenido a otros bajo sus órdenes o que han dependido de su propia iniciativa a través de la vida; los hombres de marcada Iniciativa apenas presentan un indicio de esta forma de sugestibilidad.

La "Iniciativa", según sabemos, es un término que significa "hacer cosas sin que se las digan a Uno", usando uno su propio ingenio y recursos: el verdadero "Espíritu Americano" (del cual carecen muchos americanos).

EL GRADO DE PODER

El grado de poder en la práctica de esta forma de Sugestión, depende materialmente del desarrollo de la voluntad por parte del Sugestionador y asimismo de su revestimiento de la apariencia, maneras, aire y tono de

autoridad, siendo estos últimos requisitos los símbolos exteriores.

Si uno tiene el Poder de Voluntad fuertemente desarrollado, los símbolos aparecen por sí propios como una consecuencia natural. Para los que no tienen desarrollado el Poder de Voluntad, y cuya autoridad es más o menos "contrahecha", la asunción de los signos exteriores viene a ser materia de gran Importancia, y tales gentes dedican mucho estudio al cultivo de estas formas externas. Y esos símbolos contrahechos, el arte del actor, sirve a su propósito de impresionar y sugerir a la multitud, y de esta manera obtienen un brillante resultado en el papel que desempeñan; esto hasta que tropiezan con hombre de verdadero poder de voluntad, ante el cual se retiran cortésmente, al primer choque de las espadas Mentativas.

A los que sean negativos y demasiado susceptibles a esta forma de Sugestión les aconsejo el cultivo del Poder de Voluntad, que se explicará en la última lección de esta serie, titulada Arquitectura del Carácter. Nada sino el cultivo de la Voluntad les hará positivos y refractarios a influencias sugestivas de esta especie.

LA SEGUNDA LÍNEA DE ACCIÓN

Sugestión por imitación.—Esta forma de sugestión mental es muy común quizás la más común de todas ellas. El hombre es esencialmente un animal de imitación. Está siempre copiando las acciones, apariencias e ideas de otros, viniendo así a probar su descendencia de los antecesores antropomorfos, en los cuales este rasgo de carácter fue grandemente desarrollado. Personalmente, yo creo que este rasgo de

imitación puede llevarse a los primeros días de la humanidad, o antes, cuando hombres y animales vivían en un estado salvaje y expuestos constantemente a los peligros del enemigo. Entonces un movimiento de miedo por parte de uno se comunicaba a los demás de la tribu, y gradualmente se fue desarrollando el rasgo de imitación instintiva, de la cual aún en la actualidad se ven vestigios en la raza.

Podemos encontrar ejemplos abundantes en torno nuestro.

Cuando presenciamos el paseo de un funámbulo sobre la cuerda, seguimos instintivamente todos sus movimientos, imitándolos con nuestro cuerpo.

Cuando miramos el rostro de los actores en la escena, nuestro rostro reproduce más o menos la expresión que le da el artista.

Y así ocurre con todo lo demás. Los niños manifiestan un elevado grado de imitación y copian y adquieren las maneras de los que viven con ellos, hasta un sorprendente grado de detalle.

OVEJAS HUMANAS

Esta forma de sugestión mental es muy común. La gente recibe constantemente la sugestión de los Estados Mentales, Sentimientos y Emociones de aquellos que viven en torno suyo, y los reproducen en sus propios actos. La mayoría de las gentes son como ovejas humanas, que siguen a la que les guía por todas partes y a través de todos los senderos. Estamos constantemente haciendo cosas sencillamente porque otras personas las

hacen. En nuestras modas, estilos, etc., somos serviles imitadores.

CONTAGIO MENTAL IMITATIVO

Esta ley de imitación desempeña una parte importante en los fenómenos de Sugestión Mental en el sentido imitado. Alguien hace cierta cosa e inmediatamente otro individuo acoge la sugestión y copia al actor original.

Si los periódicos detallan cierto crimen sensacional, muchos otros de la misma índole se seguirán en un corto espacio de tiempo. Si se trata de un suicidio seguirán otros varios, adoptando usualmente los mismos métodos.

Se presenta un número de casos de alguna clase de locura y disipación, e inmediatamente declárase una epidemia de la misma cosa. Si ocurre que los periódicos hablan mucho de la aparición de una nueva enfermedad, inmediatamente buen número de personas presentan síntomas de la misma. Precisamente las enfermedades se ponen de moda por este sistema. Los Sentimientos y Emociones de la parte Instintiva de la mente son puestos en simpática acción a través de los canales de la Sugestión Imitativa y prontamente se siguen los efectos físicos.

Los hombres perspicuos sacan ventaja de esta tendencia de la mente humana, e interesando a un número de personas en ciertas cosas, consiguen imponer la manera, y la multitud sigue como un rebaño de ovejas. Que cierto número de gentes hablen de una cosa, y el contagio se extiende hasta todo sujeto en la materia. La mayoría del pueblo es más o menos susceptible a esta

forma de sugestión, dependiendo el grado, de su hábito de pensar, juzgar y actuar. Los Individuos que tienen ideas suyas no se dejan impresionar, por cada ola de manera, estilo y pensamiento popular, tan fácilmente como aquellos que mantienen una actitud más negativa hacia la mente de otros. El método de curar una indebida tendencia hacia la acción Imitativa, es procurar el construir- se uno su propia Individualidad y desarrollar positividad según los métodos mencionados en el último capítulo de nuestro estudio.

LA TERCERA LÍNEA DE ACCIÓN

Sugestión por asociación.—Esta forma de Sugestión Mental es muy común. Se basa en las impresiones adquiridas por la raza, por las cuales ciertas palabras, acciones, maneras, tonos, apariencias, etc., van asociadas con ciertos Estados Mentales previamente experimentados. Los Estados Mentales toman forma en acción física y expresión, según sabemos. Un hombre que siente de cierto modo, es apto para expresarse mediante ciertas acciones o ciertas palabras. Estas acciones y palabras vienen así a ser símbolos de los Estados Mentales que las producen, y en su consecuencia, producen en la mente de la persona que las ve o las oye la imagen mental relacionada con el Estado Mental. Y esta imagen mental está indicada para inducir un estado similar o correspondiente en la mente de la persona que ve o escucha. De manera que estos símbolos son realmente Sugestiones Mentales, desde el momento en que tienden a inducir estados mentales

NO PALABRAS, SINO SÍMBOLOS

Aquí me permitiré recordar al lector que toda palabra o palabras escritas, impresas o habladas, son la expresión física o extrema de algún interno estado mental de la persona que pronuncia o escribe las palabras. Estas son los "signos visibles y exteriores" de un "sentimiento interno"; téngase siempre presente.

Las meras palabras, por sí propias, no tienen valor sugestivo; ese valor depende de la significación impresa sobre ellas, acompañada de una inteligencia de su significación por parte de la persona que las oye o las lee. La palabra "horror", por ejemplo, tiene una definida significación para las personas que la conocen. Posee una relación directa con un sentimiento mental, o emoción, y es la expresión física y exterior del mismo. Uno puede repetir la palabra tantas veces corno quiera a una persona que jamás la haya oído, o a uno de otra raza que no comprenda el término, y así no se sigue ningún efecto sugestivo.

Pero pronúnciese la palabra delante de uno que esté acostumbrado a relacionarla y asociarla con un sentimiento definido que haya experimentado previamente, y el sentimiento será reproducido o "inducido", si la circunstancia del uso de la palabra es favorable.

La palabra "Amor", propiamente usada, despertará en la mente de los oyentes sentimientos relacionados con el término. Y es preciso que estos sentimientos hayan sido experimentados antes, directa o indirectamente, para que puedan ser inducidos por sugestión.

Los sentimientos experimentados por nuestros antecesores dejan una huella en nuestra mentalidad subconsciente, que puede también ser inducida por apropiada sugestión.

A mí, las palabras me parecen así como la placa encerada del fonógrafo. La superficie se cubre de diminutas impresiones producidas por las ondas sonoras que penetran en el fonógrafo. Coloquemos esta placa en su lugar, y pongámosla en movimiento; y, ¡oh maravilla!, las diminutas impresiones de la placa reproducen o "inducen" en el diafragma la misma especie de ondas sonoras que primeramente causaron las impresiones. En este sentido una palabra, que es el simbólico registro físico de un sentimiento, produce su asociado sentimiento en la mente de la persona que la oye o la lee.

SENTIMIENTO ASOCIADO

Y, conforme he dicho, el sentimiento producido depende grandemente de la comprensión del significado quela palabra tiene para la persona que recibe la impresión.

Por ejemplo, en el caso de la palabra "Amor", supongamos que el término es fuerte y sentimentalmente sugerido a cierto número de personas al mismo tiempo y del propio modo. Y encontraremos que el sentimiento inducido en una persona será el del amor paterno; en otro el amor filial; en otro el amor conyugal; en otro el amor a Dios; en algunos un exagerado afecto por una persona del sexo opuesto, y así sucesivamente, experimentando cada cual un sentimiento ocasionado por la asociación de la palabra con algún sentimiento previamente sustentado.

La misma palabra puede inducir el más grato de los sentimientos en una persona, y la mayor de las repugnancias en otra, dependiendo la diferencia de la asociación de la palabra en la mente de las dos personas. Como un ejemplo de este último aserto, tomemos la palabra “Apasionado” o la palabra “Piadoso”.

He insistido sobre estos hechos a fin de hacer claro al lector el concepto de que no existe poder mágico en las palabras por si mismas, y que toda su fuerza y efecto depende de los sentimientos asociados, de los que son la cristalización física y símbolo exterior. La palabra es el cuerpo; el sentimiento es su alma.

EL ARTE DEL SUGESTIONADOR

Y así ocurre con la Sugestión de apariencia, manera, medio ambiente, etc.

Cada una de ellas depende de su fuerza y efecto sobre acostumbradas asociaciones con algún sentimiento íntimo, sentimiento que es reproducido o inducido por el símbolo exterior de la cosa. Asociamos ciertas cosas con ciertos sentimientos, y cuando vemos estas cosas, somos aptos para experimentar el sentimiento indicado. Muchas personas quedan altamente impresionadas por la vista de un cuadro, o un pasaje de un drama, una canción, una poesía o un trozo de música.

Y aquí es donde el arte del Sugestionador entra en acción.

Observa escrupulosamente y descubre que ciertas palabras, tonos, maneras, apariencias, acciones, movimientos, etc., están asociados en la mente del pueblo con ciertos sentimientos o ideas. Y así, cuando

quiere reproducir, producir o inducir en otra aquellos sentimientos o ideas, reproduce sencillamente los asociados símbolos físicos en palabras, maneras, movimientos o apariencias, y el efecto se produce. El conjurador hace con sus manos ciertos movimientos, que uno siempre asocia con ciertas acciones, hasta sentir que la acción misma ha sido ejecutada; pero el conjurador omite la acción, y queda uno desconcertado. El "hombre de confianza" asume la apariencia, maneras y acciones que el oyente ha asociado siempre con ciertas cualidades de carácter, y siente que él es lo que parece sería, pero no es, y queda desorientado.

Este "paso de comedia" del pueblo es toda una forma de sugestión, y resulta uno mixtificado, porque acepta el símbolo por la realidad, a menos de no comprender el juego. El actor asume las acciones, tonos, ropas y palabras de ciertos caracteres, y si es buen artista, olvida uno la realidad, y ríe y llora, y cree que lo que está viendo es la realidad, aun cuando realmente sepa que, después de todo, aquello no es más que una comedia. Y toda esto es Sugestión Mental, téngase presente.

LA LLAVE MAESTRA

Recuerde el lector, ahora y siempre, que una Sugestión Mental opera por la presentación del símbolo exterior asociado con el sentimiento que ha de ser inducido. Póngase la debida placa en el fonógrafo y se producirá o inducirá el sonido correspondiente. ¿Lo ve el lector así? Esta ley abarca todos los fenómenos de la Sugestión Mental; compréndase la Ley de Sugestión y se tendrá la llave maestra de los fenómenos.

EL HECHIZO DE LA ORATORIA

La Oratoria, y otras formas de apelación al sentimiento por medio de la palabra hablada, nos proporcionan un ejemplo típico de esta forma de Sugestión Mental. El orador, el abogado, el predicador, usan indistintamente palabras calculadas para producir estados mentales, sentimientos y emociones en el ánimo de sus oyentes. Y cada uno de ellos empieza bien pronto a aprender el sucesivo valor de palabras, tonos y expresiones. Evita el uso de palabras frías y abstractas, y utiliza aquellas que son símbolos de profundo sentimiento y emoción, sabiendo que estas palabras o símbolos, pronunciados con apropiado tono y expresión, inducen los sentimientos deseados en la mente de los oyentes. Las emociones y sentimientos de éstos, se manejan, de tal modo, como un instrumento. La emoción o pasión, sea amor, temor, odio, simpatía, patriotismo, valor, celos, etc., es despertada por el ingenioso uso de las palabras, tonos y expresión que se presentan como símbolos de estos sentimientos.

Si el lector recuerda cómo quedó impresionado por una alocución que luego le pareció trivial y rimbombante, sin argumento, prueba o sentido, entonces se dará cuenta de que fue hecho el sujeto de una Sugestión Mental por Asociación.

De igual modo obra el hábil dependiente de comercio. Y así opera su hermano gemelo, el anunciante. Así este arte se ha convertido en una verdadera ciencia.

PODER DE LAS PALABRAS

Palabras, palabras, palabras, incitadoras de acción; inductoras de sentimiento; símbolos de estados mentales y reproductoras de estados mentales, no las despreciemos; no nos burlemos de ellas, pues ellas han subido las mentes de lo más bajo a lo más elevado, cuando se las usó apropiadamente. Aun escritas es grande su potencia. Países enteros han quedado cautivos por una frase ingeniosa, que analizada nada significaba en razón; meramente un despertador del sentimiento. ¡Déjenme hacer frases en una nación, y me cuidaré muy poco de hacer sus leyes!

EL ACTOR

El hombre mejor adaptado para emplear esta forma de Sugestión es el que sea más o menos actor, es decir, que posea la facultad de poner "expresión" y "sentimiento" en sus palabras, acciones y maneras. Los buenos oradores, abogados, vendedores, y otros semejantes, tienen esta facultad grandemente desarrollada. Pertenece al lado femenino de los fenómenos, pues tiene el aspecto de la atracción y el encanto, y labora por el empleo del Polo Emotivo, como en el caso de la fase de Sugestión mencionada primeramente; la de Afirmación Autoritaria o Mandato. No opera imponiéndose a la Voluntad de la otra persona, .sino mejor induciendo un simpático ritmo de sentimiento y emoción, que se apodera de la voluntad del otro y ocasiona el actuar acordes.

MODO DE RESGUARDARSE

Hay que ponerse en guardia contra esta especie de influencia.

La mejor manera de librarse de ella, consiste en adoptar la política de no obrar jamás inmediatamente en respuesta a un llamamiento de esta especie. Es más prudente esperar hasta que se haya producido el efecto, y entonces someter la materia a nuestra razón y juicio. Añadiremos que el cultivo del Poder de Voluntad obra como un escudo o armadura que protege contra las sutiles vibraciones de esta especie, pues esta forma de sugestión va usualmente acompañada de fuertes corrientes Mentativas, que emite la mente del operador.

Téngase también la precaución en dar una demasiado pronta respuesta a los simpáticos llamamientos hechos en sentido emocional. Permitamos que obre la cabeza en lugar del corazón, pues aquélla podrá prevenir el que se nos conduzca demasiado lejos.

Los hombres debieran tener la Razón en lugar ascendente; no la naturaleza emocional.

Cuando uno se siente arrastrado por alguna excitación emocional, manténgase firme y haga a su mente esta pregunta:

"¿NO ES ESTA UNA SUGESTIÓN MENTAL?"

La pregunta servirá para volvernos a nuestro estado de equilibrio. Cuando se sepa qué clase de sugestión mental es, entonces se aprenderá a reconocerla y a ponerse en guardia contra ella. Este estado de mente obrará como un fuerte agente neutralizador para la sugestión, aún la más ingeniosamente preparada. Hay que estar siempre alerta, por más seguro que uno pueda creerse. Una precaución más: hay que ser especialmente

cauto y cuidadoso en aceptar una sugestión cuando uno está fatigado, rendido en un estado placentero y pasivo, esto es, cuando nuestra voluntad descansa o está agotada. En estas ocasiones, "en la duda abstente"; se evitará uno muchos disgustos con sólo recordar este pequeño aviso, basado en una ley psicológica comprobada. Yo he aprendido esta ley por amarga experiencia personal. ¡¡RECUÉRDESE!!

LA CUARTA LÍNEA DE ACCIÓN

Sugestión por repetición.—Esta forma de Sugestión Mental es enteramente común, y el estudio de sus manifestaciones es sumamente interesante, pues pone en operación un principio psicológico muy conocido, que tiene su correspondencia en el mundo físico. "Una gota de agua cayendo constantemente horada la más dura de las piedras." ¿Conoces, lector la historia de aquel hombre que a fuerza de repetir un embuste acabó por creerlo el mismo? Pues bien; este es un hecho psicológico. Muchas personas dan cierta apariencia de verdad en palabras o maneras por asimilarse como verdad algo que no lo era; después continúa repitiendo ese algo, añadiendo un poquito aquí y otro poquito allá, hasta que el algo llega a ser una idea fija en ellos, y acaban por creerlo. Y si una persona puede ingerirse el aceptar una falsa creencia en este sentido, puede figurarse el lector cómo obrará en otros.

EL SECRETO DE ESTA FORMA

El secreto de la operación de esta forma de Sugestión se basa en los hechos psicológicos de

“debilitar la resistencia mediante la repetición del ataque” y la “fuerza del hábito”. La primera vez que se hace una inusitada sugestión, la mente opone una activa resistencia; pero cuando se presenta otra vez la sugestión, ya no es tan poco familiar como antes y la resistencia se aminora; y esto es repetido hasta que ya no se opone resistencia alguna y la sugestión es acertada.

Corno dice el antiguo verso:

> “El vicio es un monstruo de tan espantoso rostro
> Que para odiarlo sólo es preciso verlo;
> Pero visto con frecuencia y conocidas sus facciones,
> Primero lo soportamos, luego lo compadecemos y por fin lo [abrazamos.”

Y esta regla está perfectamente de acuerdo con las sugestiones. Primero las resistimos, después las soportarnos y por último las aceptamos, a menos de no comprender el juego.

OTROS SENTIMIENTOS

El hecho psicológico inherente a esta forma de Sugestión es que las impresiones sobre las células del cerebro se hacen más profundas por la constante repetición. Es semejante a lo que sucede a un alfiler clavado en una torta de cera, que entra cada vez más a cada nueva presión.

La mente es muy apta para aceptar como verdades todo aquello que encuentra profundamente impreso en sus registros. Ha adquirido la costumbre de encontrar estas impresiones profundas solamente cuando éstas fueron hechas por repetidos esfuerzos de su propia inteligencia o juicio o experiencia, y así cuando

encuentra estas impresiones profundas que fueron colocadas allí por repetidas sugestiones de otros, no se halla en aptitud de desecharlas. Y se ve "sintiendo" aquellas cosas que fueron repetidamente impresas sobre ellas. Semejante al huevo del cuco en el nido del pinzón halla estas ilegitimas impresiones mentales como "muy propias" de él.

IMPRESIONES MENTALES

Hay una constante lucha por la existencia sobre la parte de las ideas o imágenes mentales impresas en uno.

La más fuerte aniquila a la más débil.

Y en la mayoría de los casos las más fuertes son aquellas que o han sido impresas de una manera vivida o bien por repetición.

La segunda vez que encontramos a un hombre nos costará algún trabajo el recordarlo; pero la tercera vez la cosa es más fácil y así sucesivamente, hasta que por último olvidamos aun hasta que era un extraño para nosotros. Lo mismo ocurre con estas ideas sugeridas: nos familiarizamos con ellas por constante repetición. Pierden para nosotros su carácter de extrañas y por último cesamos de mirarlas con recelo. Una cosa extraña es generalmente inspeccionada, examinada, observada sospechosamente, etc.; pero después que la extrañeza ha desaparecido, cesamos de ejercer la primitiva cautela. "La familiaridad origina menosprecio" y asimismo la falta de cautela. La sugestión gana fuerza en cada repetición. Esta es una de las leyes fundamentales de la Sugestión, que debieran todos recordar.

FUERZA DE LAS AFIRMACIONES REPETIDAS

Si el lector quiere hacer un inventario mental de sí mismo, encontrará que posee un vasto número de sentimientos, ideas y opiniones, cuya posesión la debe simplemente a esta ley de Sugestión Repetida. Uno ha oído afirmar ciertas cosas una y otra vez, hasta venir a aceptarlas como hechos verdaderos, no obstante no tener ni el más ligero conocimiento personal de ellas o alguna prueba lógica concerniente.

Los hábiles modeladores de opinión pública emplean esta ley y repiten constantemente cierta cosa, variando palabras y estilo, hasta que por último el público la acepta como un hecho probado e incuestionable.

Más de un individuo ha adquirido reputación de sabio, meramente porque sus amigos lo han afirmado repetidamente y el público ha aceptado la sugestión. Más de un estadista se ha hecho una reputación mediante sus amistades en la prensa, cuya constante y repetida sugestión ha venido a cristalizar la idea en una forma material en la mente del público.

Y más de una reputación ha sido destruida por las repetidas reticencias, burlas e insinuaciones de gentes de mala fe y mala voluntad.

Los anunciantes comprenden esta ley y mantienen la sugestión repetida, sugestión del mérito de sus artículos continuamente ante la mente del público, hasta que llega a ser el evangelio para éste. "Si al principio no se consigue", y "Jamás se tome un No por una respuesta", son dos axiomas que están grabados en el

corazón del hombre que usa la Sugestión en sus negocios.

UN AVISO

No hay que dejarse engañar por esta forma sutil de sugestión. No hay que imaginarse que una cosa inverosímil pueda llegar a ser verdad a fuerza de repetirla. No hay que permitir que, nuestro juicio sea adormecido por esta infantil repetición de una canción de nodriza: "Mantengámonos despiertos. Mantengámonos despiertos". La inteligencia de esta ley de sugestión arrojará luz en muchas cosas que antes nos habrían conturbado. Piense el lector un poco en ello cuando tenga tiempo.

LAS TRES FORMAS LE APLICACIÓN

Permítasenos ahora considerar las varias Formas de Aplicación de la Sugestión en la vida cotidiana. Son muchas, y por conveniencia las separamos en tres formas o grupos, a saber:

1) Sugestión Involuntaria;

2) Sugestión Voluntaria;

3) Autosugestión.

LA PRIMERA FORMA

Sugestión Involuntaria.—Por este término, entiendo yo el uso involuntario de la Sugestión sin un propósito particular o inconscientemente. Todos

ejecutamos sugestiones de palabras, maneras, acciones, etc., en cada momento de nuestra vida. Y estas sugestiones son constantemente aceptadas por aquellos que nos rodean.

Influimos continuamente sobre las personas que se ponen en contacto con nosotros, y la mayor parte de esta labor la practicamos inconscientemente. Actuamos como una viviente Inspiración para unos, y como un viviente Desaliento para otros, según las circunstancias, Nuestro estado de ánimo, nuestras acciones, palabras, apariencias y maneras, etc., obran como sugestiones para con las personas que tratamos, Y no hablo ahora del efecto de las Corrientes Mentales, etc., sino de la Sugestión Mental pura y simple.

Una casa de negocios se impregna de la personalidad de su jefe y sus características personales se transmiten más o menos a su dependencia; y todo por medio de la Sugestión. Él da la nota de la conducta general. Si es activo y emprendedor, también lo serán sus empleados; y si es descuidado y perezoso, los demás seguirán su ejemplo. Afectamos a aquellos que nos rodean por nuestras actitudes mentales puestas en acción, y ellos nos afectan a nosotros, en caso de que lo permitamos.

LOS NIÑOS Y LA SUGESTIÓN

Los niños son muy susceptibles la Sugestión de esta clase, como buenos imitadores naturales y pronto toman la actitud mental de los padres para con ellos.

Si los padres tratan al niño como a una criatura indomable, el niño responderá; si se le considera

obstinado, etc., caerá en la sugestión y se aumentará la perturbación original

La gente habla delante de sus hijos sin percatarse de que aquellas pequeñas mentes son muy sugestionables y están constantemente tomando el color sugestivo de aquellos que les rodean. Y debiéramos procurar a nuestros hijos el mejor, el más positivo, optimista y animoso estado mental. Debiéramos evitar darle al niño la impresión de que es "malo", o "pícaro", o "engañoso", o "tímido" o algo de esta especie. El niño aceptará siempre la Sugestión que viene de una fuente a la cual naturalmente acude para informarse y no vacilará en proceder a efectuar la Sugestión y realizar las palabras de los padres como una verdad. Sembremos la semilla sugestiva que deseemos ver germinar en la Realidad y seamos cuidadosos en la selección de la mejor especie. Este punto de la Sugestión de los niños, tratado aquí a la ligera, merecería llenar por su importancia un volumen entero.

REGLA DE LA SUGETIÓN INVOLUNTARIA

He aquí la regla de la Sugestión Involuntaria:

Nuestras palabras, acciones, maneras, tonos, apariencia y personalidad general, producen sugestiones en aquellos que nos rodean, induciendo estados mentales en concordancia con ellos.

Por consiguiente, desempeñemos tan sólo el carácter que queramos imprimir en la multitud, y actuemos de la mejor manera que sepamos. El mundo relaciona al individuo con la parte que está desempeñando de acuerdo con las sugestiones así efectuadas, y a veces recae sobre nosotros, un veredicto

mucho mejor que el que con justicia. merecemos; a veces es peor del que merecemos; pero, a todo evento, nuestra Actitud Mental, reflejada por nuestras Sugestiones Involuntarias, habrá originado el veredicto, cualquiera que éste fuere.

Por consiguiente, modelemos una correcta actitud Mental basada en un Ideal de la parte que queremos desempeñar, y entonces representemos esta parte con 1a mayor habilidad que poseamos Fijémonos mucho en la apariencia externa del papel que estarnos desempeñando pues esto es lo que el mundo ve primero, después y todas las veces, y somos juzgados por nuestra subjetiva labor y acción escénica. Desempeñemos nuestra parte pues de esto depende el veredicto del público.

LA SEGUNDA FORMA

Sugestión Voluntaria.—Esta forma de la aplicación de la Sugestión se manifiesta en casos en los cuales la Sugestión es hecha a propósito y deliberadamente, con el fin de impresionar a otras. personas. Sus manifestaciones pueden ser agrupadas en tres clases, del modo siguiente:

a) Tratamiento Sugestivo.

b) Sugestión Hipnótica.

c) Sugestión en forma de Influencia Personal.

TRATAMIENTO SUGESTIVO

Por Tratamiento Sugestivo quiero significar la práctica de la Sugestión Mental usada como una forma de "tratamiento" para enfermedades, deficiencias mentales, etc. El tratamiento para las enfermedades cae bajo la jurisdicción de la terapéutica "Sugestiva", a la cual dedicaremos una lección entera. El tratamiento por Sugestión para las deficiencias mentales, etc., es una rama de la Ciencia que va extendiéndose rápidamente.

Durante algún tiempo este hecho estuvo oscurecido por su equivocada relación con el Hipnotismo; pero en la actualidad, que forman ramas separadas, el tratamiento va siendo usado en grado sorprendente por hombres de ciencia en todas las partes del mundo. Su principio estriba en el hecho dé que los centros y células del cerebro pueden "engrosar", desarrollarse y aumentar por medio de Sugestiones apropiadamente dirigidas, de tal modo que uno puede ser "rehecho" mentalmente. Pueden ser inducidas nuevas cualidades y disminuidas otras perjudiciales. Los hábitos y rasgos discutibles pueden ser eliminados y sustituidos o inducidos por otros más ventajosos.

Las maravillas de esta forma de psicología práctica se extienden rápidamente y una gran era se presenta ante nosotros en esta rama de la ciencia. Yo he hecho muchos experimentos en este sentido, con resultados sorprendentes, durante los últimos siete años, y me propongo hacer públicos estos resultados en fecha no muy remota. El amplio principio del "tratamiento" radica en el hecho de que los Estados Mentales inducidos por apropiadas Sugestiones tienden a ejercitar y

desarrollar la porción del cerebro en que ellos se manifiestan.

De aquí que, comprendida la teoría y aplicado y adoptado el mejor método, el resto del tratamiento viene a ser tan sencillo como el desarrollo, de cualquier músculo del cuerpo mediante un ejercicio apropiado.

SUGESTIÓN HIPNÓTICA

La Sugestión en el Hipnotismo es un sujeto al cual aludiré meramente, pues no es este un manual de hipnotismo Sera suficiente apuntar que el Hipnotismo es una combinación del uso de la Energía Mentativa, en cierta forma con la Sugestión La voluntad del sujeto hipnótico es dominada por la Mentación, y las Sugestiones son producidas entonces

Es un hecho psicológicamente probado que en la Condición Hipnótica, todas las Sugestiones adquieren un efecto altamente exagerado, y una sugestión que acaso no hubiera sido notada en el estado ordinario, se convierte en una poderosa fuerza motriz, para un individuo en el estado de hipnosis En ese estado se aceptan las más absurdas sugestiones y se actúa sobre ellas, se cobijan las más extrañas ilusiones, y las sugestiones de acción futura posthipnóticas se hacen efectivas. Hablare con más extensión de esté sujeto en mi próxima lección sobre Influencia Personal; pero aconsejo a mis lectores que no se presten a ser hipnotizados, bien sea con fines experimentales o con otros propósitos. Esto conduce a una condición negativa y desapruebo cordialmente su uso.

Yo no he permitido nunca que se me hipnotizase y requiero de mis lectores qué adopten una actitud

semejante ante la invitación de los “experimentadores”. Los mejores efectos de la. Sugestión pueden ser obtenidos sin la Hipnosis, siendo ésta meramente un estado anormal y morboso altamente perjudicial para las personas normales

LA TERCERA FORMA

Autosugestión.—Por este término queremos significar la Sugestión de sí mismo o las Sugestiones dirigidas por uno su propia mente. Es ésta una de las más interesantes fases del sujeto, que trataré con la debida extensión en mi última lección sobre Arquitectura Mental. Por medio de esta Autosugestión, muchos hombres se han “rehecho” mentalmente y han llegado a ser lo que querían ser. Sus principios son precisamente los mismos que: los de las otras formas de Sugestión, excepto que el tratamiento se lo administra uno a sí mismo, en lugar de dárselo a otros.

SENTIMIENTOS Y RAZÓN

Un eminente profesor del uso de la Sugestión en asuntos mercantiles, hablando del efecto de la Sugestión, como inductora de los Estados Mentales, dice:

“Puede hacerse pensar a un hombre lo que uno desea si se apela a sus sentimientos o elevada naturaleza, aun cuando nos dirijamos a su juicio ordinario. En este sentido podemos desorientar su razón lo suficiente para hacerle cometer cualquier acción de la que un hombre es capaz.”

Y este profesor está perfectamente en su aserto, aun cuando sigue la antigua idea de la mente Subjetiva e identifica el "sentimiento" con la elevada "naturaleza", en vez de tratarlo como perteneciente al Polo Emotivo de la Mentación, cual yo lo hago. Y perdóneseme si me atrevo a sugerir que el citado aserto hubiera estado un poco más cerca de la verdad de ser expresado así:

"Podemos hacer sentir a un hombre lo que nosotros queramos si apelamos a su mentalidad Emotiva", etc.

PSICOLOGÍA DEL COMERCIANTE

Los profesores de Psicología Mercantil instruyen con gran habilidad a sus alumnos en el arte de la Sugestión, con el propósito de hacer ventas y operaciones mercantiles. Instruyen al comerciante para que, primeramente, atraiga la "atención" del cliente, luego que "excite su interés" después que despierte el "deseo" y finalmente que cierre la operación.

Estos pasos en la psicología del comerciante aplícanse igualmente a la ciencia del anuncio o a cualquier otro llamamiento a la mente de la multitud y son lógicamente correctos. Una vez ganada la atención, la mente se hace más o menos receptora; en tal estado se despierta el interés y un grado, mucho mayor de receptividad es inducido; el interés conduce gradualmente al deseo inducido por la sutil sugestión de palabras y la presentación del artículo en venta, y por último, cuando el debido estado psicológico se ha conseguido, el práctico vendedor, gentil pero

firmemente, da la positiva sugestión de autoridad o mandato, señalando al cliente el pie de la factura donde debe poner su firma, usando así la Sugestión en sus dos líneas de Aquiescencia e Imitación, y la operación queda hecha. ¿No se ha suscripto jamás el lector gracias a la solicitud de un buen corredor?

Pues bien; si ha sido así, y echa una mirada retrospectiva sobre el procedimiento, verá cómo la mencionada regla opera en la práctica.

1) Atención;

2) Interés;

3) Deseo;

4) Venta.

Estos son los pasos del tráfico por Sugestión; y lo mismo los del anuncio. ¡¡Grande es la Sugestión en los negocios!!

SUGESTIONES DE AGENTES

Los que emplean agentes en grande suelen tener escuela para su enseñanza, en las cuales los principiantes adquieren el beneficio de las experiencias de los decanos en los negocios; y algunos de estos decanos han dado puntos de sugestión en sus lecciones. Al agente se le explica cómo actúan las diversas clases de gentes, las objeciones que probablemente pueden oponer y cómo el agente experto puede arrollar estos obstáculos por una

hábil labor, incluyendo, naturalmente, el inteligente uso de la Sugestión. He hablado con varios hombres, sobresalientes en esta línea, y siempre para mí fue una fuente de admiración el detalle del uso de la Sugestión manifestado por ellos en la tarea. El término medio de las gentes quedará sorprendido por las ideas avanzadas y el conocimiento poseído por algunos de estos hombres.

Desearía tener espacio y tiempo para decirle al lector otras cosas que he aprendido en este sentido, sobre la Sugestión en los negocios. Pero este no es un tratado de Sugestión mercantil y debo ser conciso. Creo haber dicho lo bastante, de todos modos, para dar una idea de la materia.

SUGESTIONES DE ANUNCIANTES

Y también en la ciencia del Anuncio se hace constante empleo de la Sugestión, usualmente consciente y premeditada. Esta es enseñada en los "cursos" y "escuelas" del anunciante, y los alumnos se imponen perfectamente de la materia. El uso del "Mandato Directo", como le llaman los anunciantes, es muy común. Se ordena a los agentes, de un modo positivo que hagan ciertas cosas Se les dice: "Lleve usted una caja de "Jabón Higiénico" a su casa; su esposa la necesita." Y así lo hacen. O ven la mano de un mono que señala una marca puesta debajo, y el mono grita figuradamente: "¡Deténgase usted! ¡Fume los cigarros del Cosmopolita! ¡Los mejores del mundo!" Y la primera vez no hacernos caso de la orden; pero, ante la repetida insinuación, caemos en el lazo y fumamos cigarros del "Cosmopolita", hasta que surge una nueva Sugestión; Sugestión por Autoridad y Repetición, ¡entiéndase bien!

PSICOLOGÍA DEL ANUNCIO

Cierto escritor, tratando de la psicología del anuncio, aconseja, entre otras cosas, que los anuncios de artículos de comer y beber contengan palabras encaminadas a inducir la sensación del "gusto" en la mente de los lectores. "Dulce", "refrigerante", "sabroso", "nutritivo", etc., etc. ¡Cuán sugestivas son! ¡Y qué efectivas!

¿Que cómo actúan? ¿Cómo?

Pues así; léase lo que sigue:

"Un hermoso y gran vaso de limonada, puro ácido cítrico, puede usted tomarse ahora mismo"

Imagínese el lector estas palabras, al pie de un cartelón donde hay hombre que se exprime en la boca un limón gigantesco. ¿Y qué es de uno? Pues sencillamente la boca se nos llena de agua ante el Imaginado gusto del zumo del limón. Se cuenta que un niño chupaba un limón enfrente de unos músicos callejeros; se fijaron los pobres murguistas, y la afluencia de la saliva les impidió seguir

PSICOLOGÍA MERCANTIL

He conocido comerciantes de artículos veraniegos que han forzado la estación llenando sus escaparates con el artículo prematuro.

He visto sombrereros adelantar la época de los sombreros de paja, llevándolos ellos, sus dependientes y unos cuantos amigos. Esta exhibición de sombreros produjo la esperada sugestión en la calle, y la estación de los sombreros de paja quedó abierta.

¿Han comprendido los comerciantes la Sugestión?

Pues tanto mejor para ellos.

Hasta los vendedores callejeros la comprenden. De los niños que venden periódicos, no todos siguen la misma práctica. Algunos dicen: "¿Desea usted un periódico, caballero?" O peor todavía: "¿No querría usted un periódico, caballero?" Otros, por el contrario afirman osada y confiadamente: "¡Aquí tiene usted su periódico, caballero!" Y nos lo meten debajo de las narices, y lo tomamos.

SUGESTIONES ACEPTADAS

He vi jugadores de bolos que han hecho una mala jugada porque cualquier espectador les sugirió aquel falso golpe.

Lo mismo sucede en salones de tiro, etc.

No tiene uno más que echar una mirada en torno suyo y verá este caso repetido en todos los tonos. ¡¡Y recuérdese que todo es sentimiento inducido!! Esta es la llave de todas las manifestaciones de la Sugestión. Pongámonos en guardia. Y, finalmente, sé de un niño que ejemplarizó la ley de la Sugestión una tarde de carnaval colocando a la espalda de otro compañero un cartelón que decía: ¡¡Pégueme usted!! El niño del cartelón tuvo que refugiarse en una portería.

SUGESTIÓN ENTRE ABOGADOS

Los abogados prácticos usan la Sugestión sobre todo en el examen e interrogatorio de los testigos.

Sugieren cosas a un testimonio sugestionable y coartan y conducen su voluntad a admisiones y afirmaciones que no intentaban hacer; a veces afirmaciones que no son estrictamente correctas. Los tales suelen decir: "Usted hizo esto o lo otro." O "Usted vio lo que estoy diciendo, ¿no es eso?" Y esta directa afirmación, hecha de una manera autoritaria, causa la afirmación del testigo.

¡¡Desconfíese siempre de estas maneras autoritarias, sean de un abogado o de cualquier otro!! Están calculadas para conducirle a uno a la aquiescencia, pues el hombre es "un animal obediente" y es mucho más fácil decir ¡¡sí!! que ¡no!, sobre todo cuando nos pidén el ¡¡sí!!

UN USO PELIGROSO

Se culpa a la policía de haber logrado falsas confesiones de criminales sugestionados en esta forma, hallándose distantes de ellos y sin ningún interrogatorio hasta sobrevenir la depresión; en este entonces el criminal decía ¡¡sí!! para librarse de un interrogatorio más extenso. Algo así como la muchacha que finalmente acepta las repetidas proposiciones de un amante a fin de librarse de su constante persecución.

Esta firme, decidida y autoritaria afirmación o demanda, unida a la Ley de la Repetición, ha causado muchos errores en el mundo y muchos han incurrido en ellos con postrero remordimiento. Confío que estas palabras de alarma salvarán a otros de peligros de esta especie. Una vez comprendida la ley, es comparativamente fácil escapar de la Sugestión. Toda la fuerza de los sugestionadores de esta clase se basa en la

ignorancia de la persona sugestionada. En este caso prevenir es curar. ¿Empieza el lector a ver mi idea de "Volverse hacia la luz"? ¿No?

LA CUESTIÓN SUGESTIVA

He oído de negociantes que instruyen a sus dependientes en la manera de hacer preguntas a sus clientes en esta guisa: "¿No es esta la forma que a usted le gusta?" O bien: "Vea usted qué medio color tan hermoso. ¿Verdad?" Etc., etc.

¿Ve el lector el fondo de la cuestión?

La afirmación se hace primero y la pregunta le sirve de coronamiento ¿No es más fácil decir ¡¡sí!! que ¡¡no!! a esta clase de preguntas? Y ahora vea el caro lector cómo sigue el mismo procedimiento sin haber reparado en ello.

LA POSICIÓN SUGESTIVA

En este punto puedo añadir que. es un hecho psicológico bien Conocido que, entre dos persona que sostienen una conversación, la que está de pie o se sienta más alta que la otra tiene la ventaja de una cierta actitud o posición positiva, Y, al contrario, la persona que Ocupa el asiento más bajo, se ve colocada en Una situación o posición relativamente pasiva o negativa. Esto es: habiendo igualdad entre ellos, la persona elevada será positiva para la otra y la que está sentada ms abajo, será pasiva relativamente. La elevada plataforma del catedrático, del orador, del predicador, aun la del humilde charlatán, tienen una buena base psicológica. Y el poder que un abogado siente cuando ve a sus pies al

jurado, sentado enfrente suyo, es una manifestación de una ley de la cual quizá no pueda percatarse; pero el presidente ocupa mejor puesto que él, puesto que el abogado tiene que levantar los ojos para dirigirse a él.

Hágase el experimento de practicar las posiciones indicadas con algún amigo, sentándose el uno primero y el otro después, y se verá cómo se siente de momento la diferencia entre ambas posiciones. La posición elevada de los dependientes de comercio en grandes almacenes y los taburetes bajos, puestos galantemente a disposición de los parroquianos, están ordenados de esta manera por varias y buenas razones. Si alguien siente que otro le quiere colocar en una posición pasiva o negativa se pone en pie, y se siente doblemente fuerte y poderoso. Esta pequeña advertencia puede en alguna ocasión valerle muchas veces el precio de este libro. Recuerde el lector si en las tonterías que ha hecho o que le fueron sugeridas por otros, no se encontraba sentado y el otro de pie, o quizá sentado más alto que el lector. Esto parecerá una nimiedad; pero puede a veces producir enormes resultados. Mejor será tenerlo presente.

GRADOS DIFERENTES

Existe una gran diferencia en la sugestibilidad de las personas, pues algunas están casi inmunes contra la Sugestión, mientras que otras son tan sugestionables que tan sólo necesitan que se les diga una cosa en un tono y maneras positivas y autoritarias para aceptar la Sugestión, especialmente si esta se repite algunas veces. Reciben asimismo las sugestiones de imitación y asociación con la mayor facilidad. Pero ya hemos tratado

de este punto en el curso de esta lección. Estudiando las gentes que nos rodean, descubriremos bien pronto los diferentes grados. El sonámbulo hipnótico es el extremo negativo de esta escala.

SUGESTIÓN E INFLUENCIA PERSONAL

Y ahora, amigo lector, vamos a terminar este capítulo sobre Sugestión Mental.

Como habremos aprendido por lo precedente, el sujeto de la Sugestión supedita muchos sujetos de las lecciones que siguen, como se verá patentemente en el caso de la próxima lección sobre Influencia Personal. Pero era necesario que el lector tuviese una Idea de la naturaleza general y efectos de la Sugestión y de sus leyes, antes de llevarle a la consideración de la Influencia Personal. Estudiada la Sugestión, el lector estará mejor preparado para comprender lo que a continuación estudiaremos.

IMPORTANCIA DE LA SUGESTIÓN

Una advertencia.

Si el lector desea saber lo que son las FUERZAS MENTALES, no eche en olvido los Agentes Físicos empleados en la Sugestión.

Estos Agentes Físicos llaman a la puerta de los sentidos, en tanto que las Fuerzas Mentales toman otro camino para aproximarse a la mente. Y ambos son importantes.

De las dos, la Influencia Sugestiva es la que se produce más fácilmente, y, en efecto, es la que generalmente emplean los hábiles practicantes de la

Influencia Mental, a causa de su sencillez y de su facultad de preparar un buen fundamento para las otras influencias. Y el que estudie esta materia debe imponerse extensivamente en las leyes fundamentales que producen los fenómenos de la Influencia Sugestiva. Este es el primer paso hacia la inteligencia de todo sujeto. Un buen sugestionador será siempre el dueño de la Influencia Mental, porque su "toque" de Sugestión pone en operación la Influencia Mentativa. La Sugestión coloca la apropiada actitud Mental para los más elevados fenómenos.

IV

INFLUENCIA PERSONAL

Introducción.—Sugestión mental y magnetismo personal.—EI sexto sentido.—Estados mentales y acciones físicas.—Ejemplos demostrativos.—Actuar cada cual su parte.—Las cosas como son.— Uso y abuso.—La forma interior —"Magnetismo mental".—Un poco de historia del ocultismo.—Magnetismo personal.—Su uso en los negocios.—-Su uso en religión emocional.—Su uso en política.—El día de mañana.—Entusiasmo infeccioso.—Epidemia mental.—Causa y efecto.—Protección propia.—Fuerza personal.—La lucha mentativa.—Ejemplos de positividad extrema.—El otro extremo.—Los impresionables.—El "Hombre magnético".—Contacto con la voluntad universal.—Voluntad personal y universal .—Un centro de voluntad forzadora.—El "aire" magnético.—Una imagen mental magnética.—Fuerza magnética del deseo.—Mentación creadora.—La llama mágica. —El deseo intenso. —Las fuerzas gemelas.—La voz magnética.—El regulador del tono. —La voz sugestiva.—La expresión flexible.—La voz vibrante, resonante y expresiva.—El paseo del hombre magnético.—El ojo expresivo.—La mirada poderosa.—El secreto de la influencia.—El trabajo de la revista.—Extraños sucesos explicados.—Atmósfera personal.

CAPÍTULO IV

Influencia personal

El precedente capítulo sobre “Sugestión Mental”, el presente, sobre “Influencia Personal” y el próximo, sobre “Telementación”, están íntimamente relacionados y la materia del sujeto estrechamente ligada.

A fin de que el lector pueda comprender esta relación, supongamos que el sujeto de la “Influencia Personal” es el pensamiento central.

Este Pensamiento Central va involucrado con la Influencia mentativa de la persona; esta Influencia Mentativa consiste en la Inducción de Estados Mentales en otras personas; y esa Inducción opera sobre dos líneas: 1) la de la Sugestión Mental, que requiere un agente físico, y 2) la de Corrientes Mentativas, que no requieren un agente físico sino que producen un efecto directamente sobre la mente de la persona, sin la operación de los sentidos físicos o los agentes físicos, necesarios para llegar a tales sentidos.

Ahora bien; el precedente capítulo tuvo que ver con la Sugestión Mental, esa línea de la Influencia Personal que requiere un agente físico de inducción o impresión. El presente tiene que ver cori la Sugestión Mental en su método de la aplicación de Corrientes

Mentativas según las líneas del magnetismo personal, etc. Y en el próximo capítulo trataremos del asunto de las Corrientes Mentativas en su fase de Telementación u operación a "larga distancia".

Así vemos que, mientras que esos tres capítulos se aplican en un sentido al sujeto general de la "Influencia Personal", cada uno, sin embargo, sigue su propia línea especial. Y en el presente capítulo convergen todas las líneas.

SUGESTIÓN MENTAL Y MAGNETISMO PERSONAL

Pero, antes de abordar el sujeto general de la lección, me permito suplicar al lector que recuerde esta distinción entre Sugestión Mental y lo que se llama "Magnetismo Personal" o Influencia Personal mediante la agencia de las Corrientes Mentativas. La principal diferencia es esta:

En la Sugestión Mental, es necesario un agente físico, PORQUE LA IMPRESIÓN ES HECHA A TRAVÉS DE LOS SENTIDOS FÍSICOS de la vista, el oído, el olfato, el gusto, el tacto, y principalmente a través de la vista y el oído.

Pero en el magnetismo personal no es necesario el agente físico, porque no hay llamamiento a los sentidos físicos, PUES LA IMPRESIÓN ES HECHA DIRECTAMENTE SOBRE LA MENTE DE LA OTRA PERSONA, A TRAVÉS DE UN SEXTO SENTIDO.

Este sexto sentido no puede ser clasificado estrictamente como un sentido físico, porque no es afectado por agentes u objetos físicos, SIENDO SUS IMPRESIONES OBTENIDAS DE LAS VIBRACIONES DE LAS CORRIENTES DE LA ENERGÍA MENTATIVA.

Así como los cinco sentidos físicos reciben impresiones de los objetos físicos y las transmiten al cerebro y a la mente, del propio modo este Sexto Sentido recibe impresiones de las vibraciones de la Energía Mentativa de otra mente y después las pasa el cerebro y a la mente.

Ruego al lector fije esta idea en su memoria, a fin de que pueda comprender mejor la distinción.

EL SEXTO SENTIDO

Referente a este Sexto Sentido, que yo llamo el "Sentido Telemental", diré que se han expuesto un buen número de teorías sobre él, algunas de las cuales llegan hasta localizar un órgano físico al efecto. Algunos autores eminentes apoyan la idea de que la "Glándula Pineal" es el órgano que recibe las vibraciones de la Energía Mentativa.

La "Glándula Pineal" es una pequeña glándula de color gris rojizo, cónica y adherida al suelo del tercer ventrículo del cerebro en frente del cerebelo. Se compone de una masa de materia nerviosa que contiene diminutas células o corpúsculos de una naturaleza peculiar; contiene asimismo pequeñas partículas de materia calcárea, conocida con el nombre de "Arena cerebral".

La ciencia médica no da informes referentes al uso de la Glándula Pineal y sus libros de texto se contentan con decir que "su función no es conocida".

No me meteré a probar que esta glándula desempeñe alguna parte de los fenómenos del Sexto Sentido, pues para el propósito de estas lecciones no necesita el lector aceptar o rechazar la idea.

Personalmente creo que desempeña su parte, pero también creo que existen muchas otras células que tienen participación en el sujeto; en suma, creo que cada célula del cuerpo es capaz de ser impresionada por las vibraciones de la Energía Mentativa; hecho que está casi comprobado por las últimas investigaciones en la Terapéutica Mentativa.

Pero todo esto no tiene inmediata resultancia para el asunto de que tratamos, por interesante que pueda ser para mí y para muchos de mis lectores. Diré algo más sobre la materia en mi lección de Terapéutica Mental.

ESTADOS MENTALES Y ACCIONES FÍSICAS

Este es otro punto sobre el cual me permito llamar la atención del lector. Me refiero al hecho psicológico bien conocido de que "los Estados Mentales se expresan en Acción Física". Cada Estado Mental tiene su asociada Acción Física.

Y estas acciones, cuando son percibidas por otra persona, son aptas para inducir un similar Estado Mental en esta persona, según las líneas de la Sugestión Mental. Pero existe otra ley menos comprendida por el público, y es la de que "la manifestación de una Acción Física tiende a inducir en la mente de la persona que la ejecuta el Estado Mental generalmente asociado con la producción de la acción"

EJEMPLOS DEMOSTRATIVOS

Permítasenos presentar un ejemplo común para ilustrar la operación de las dos leyes referidas. Supongamos que el lector está poseído de un Estado

Mental de cólera, de lucha, de combatividad, etcétera. En este caso observará que su frente se frunce, que sus mandíbulas se adelantan y aprietan como para morder y sus manos se crispan. El Estado Mental ha tomado su forma en Acción Física. Perfectamente; todos reconocemos este hecho.

Pero aquí tenemos el reverso de la ley.

Si el lector frunce el entrecejo profundamente, crispa sus manos, aprieta los dientes, etc., y mantiene esta actitud física durante algunos minutos, al propio tiempo manifestándola en su paso, etc., sin remisión se encontrará acrecentando un Estado Mental de enojo, combatividad, etc., y si conserva la actitud lo bastante, el estado de ánimo será real y efectivo.

Y, cosa aun más notable, si se continúa en esta actitud física hasta que se produzca el Estado Mental correspondiente, encontraremos que estamos induciendo similares Estados Mentales en aquellos que nos rodean, por virtud de las Corrientes Mentativas.

Así, pues, podemos ver la estrecha relación que existe entre Acción Física, Estados Mentales, Sugestión y Telementación. Todas accionan y reaccionan unas sobre otras. Lo que se ha dicho del Estado Mental de cólera, es aplicable a todo intenso Sentimiento o Estado Mental.

ACTÚE CADA CUAL SU PARTE

Ahora bien; todo esto significa que el hombre que está poseído de un fuerte Estado Mental, manifestará inconscientemente las acciones físicas, que afectarán a otros siguiendo las líneas de la Sugestión Mental; no necesita estudiar de qué sugestiones hará uso, con tal de que se “sienta” suficientemente fuerte para manifestar

automáticamente la acción; pero, cuando no ocurra así, puede producir el mismo efecto "representando" la parte "mediante la reproducción de la acción física", que inducirá así un Estado Mental lo suficiente fuerte para manifestarse tanto sobre la línea de la sugestión como sobre la del Magnetismo Personal. Los buenos actores inducen sentimientos en el público por este medio y siguiendo ambas líneas.

Y cada cual puede hacer lo mismo si lo desea; una porción de gentes "magnéticas" lo ejecutan cada día.

LAS COSAS COMO SON

Naturalmente, alguno de mis bondadosos críticos se dignará tomarme de antemano esta idea de "actuación". Dirán que oculto "principios de engaño", etc., etc., y después seguirán su camino admirando "personalidades magnéticas" y lamentando la ausencia de "tacto" en otras personas que les han señalado el mal camino.

He notado que estas personas de supercrítica son también altamente hipócritas.

Pero, sea lo que fuere, me propongo ir derecho hasta el fin y decir en este libro las cosas tales como son; y en tanto como sea posible, "por qué" lo son, y "qué" son. Esta es una lección de Magnetismo Personal, y no un tratado de ética social o una discusión referente a la línea divisoria entre la "urbanidad" y la "sinceridad".

He conocido muchas buenas personas que no eran magnéticas y el mundo les ha arrojado por el suelo y aun las ha pisoteado.

Y he conocido un gran número, no tan buenas, que poseían un apreciable grado de magnetismo, y el mundo las ha recibido con los brazos abiertos, colmándolas de alabanzas y recompensas. Pero esto no quiere decir que uno no pueda ser "bueno" y "magnético" al mismo tiempo. Hay muchos hombres "buenos" que son altamente "magnéticos", como hay muchos "malos" hombres que disfrutan de igual beneficio. Así como hay muchos "buenos" y muchos "malos" que carecen de "magnetismo". Pero obsérvese el hecho de que tanto los buenos como los malos hombres que son altamente "magnéticos" se manejan generalmente para "hacerse un camino" en la difícil vía de la vida. Y tanto los buenos como malos a quienes falta "magnetismo" son echados generalmente a un lado del camino. El "magnetismo" no es bueno ni malo; es una ley natural, utilizada por todos. En este respecto es semejante a cualquiera otra ley natural.

USO Y ABUSO

Y otra vez más, diré que estas lecciones no se redactado con el propósito de enseñar el mal uso del "magnetismo" con preferencia al "bueno". Exponen los principios y la ley tales corno son. Verdad es que los malos pueden sacar ventaja de la ley y usarla para malos propósitos; pero también los buenos pueden hacer lo propio y convertirla en un gran poder para el bien.

El "Magnetismo Personal" es tan efectivo en el "Predicador" como en el "Hombre de Confianza", y tan efectivo en el industrial y comerciante como lo es en el predicador y en el hombre de confianza.

Es una cualidad natural y no tiene nada que ver con el "bien" y el "mal", como ocurre con la elocuencia, la habilidad oratoria o la apariencia personal. Si el buen pueblo quiere dejar este importante sujeto para el mal pueblo, es incumbencia suya y no mía.

Personalmente pienso de una manera semejante a la del viejo predicador que, habiéndole criticado cierto celoso y beato feligrés el que hubiese introducido algunas innovaciones en la música de los servicios de la Iglesia, le contestó bondadosamente en esta forma: "Verá usted, hermano mío; puede que esto le choque a usted en algún sentido; pero a mí me parece un error permitir que el Demonio monopolice la buena música y haber creído que el Señor debe tener su participación." ¡¡Y yo digo "Amén" a esta respuesta!!

Si el Magnetismo Personal fuese tan usado para extender los intereses del Derecho como lo ha sido para defender el Error, el mundo antiguo hubiera seguido una vía más expedita. Si el predicador quisiera hacer sus pláticas tan "magnéticas" como el actor hace sus comedias y el abogado sus alocuciones al jurado, algo seguramente se hubiese hecho en sentido eclesiástico y el vacío en las iglesias no seria tan pronunciado. Si la "bondad" se hiciera tan ATRACTIVA como la "maldad", el Demonio figuraría ya entre las clases pasivas.

LA FORMA INTERNA

Y ahora permítasenos considerar esta fase de la "Influencia Personal" que nosotros llamamos "Magnetismo Personal". Recuérdese que la Sugestión Mental es la forma externa de la Influencia Personal y el

“Magnetismo Personal” la forma interna. Hemos considerado la primera; trataremos ahora de la última.

MAGNETISMO MENTAL

Quizá la mejor manera sería la de considerar la palabra “Magnetismo” tal como la usarnos en la “Influencia Mental”, etc. Con frecuencia hemos oído los términos “Magnetismo Personal”, “Magnetismo Mental”, “Personalidad Magnética”, “Atracción Magnética”, “Influencia Magnética”, etc., etc., usados en el sentido de Atracción Mental, Influencia Personal, Fascinación, Encanto, Influencia Psicológica, etc.

La palabra magnetismo deriva naturalmente de la palabra “Magneto”. Se verá en los diccionarios que el término “Magneto” se le dio a la piedra imán o magneto natural, porque fue descubierta cerca de Magnesia, una ciudad del Asia menor.

UN POCO DE HISTORIA DEL OCULTISMO

La magneto natural o piedra imán era conocida en China, en la India y Persia hace miles de años. Su nombre de “Magneto” viene de la misma palabra Persa, como “Majic” viene de “Mag”, significando el sacerdocio esotérico o mágico. Ese nombre se le dio a causa del poder del Imán, muy semejante al poder mental ejercido por los magos, y la piedra fue llamada literalmente “Piedra de los Magos” o “Piedra Mágica”, de donde vienen las palabras “Magneto” y “Magnetismo”. Corno vera el lector, hacernos uso de la palabra de una manera perfectamente natural.

Un hecho interesante (y que viene o que la mente discurre sobre caminos trillados) se notará en la circunstancia de que los misteriosos fenómenos del Mesmerismo, etc., en boga en Europa y América durante el pasado siglo, vino a ser naturalmente llamado "Magnetismo Animal", "Magnetismo Personal", etc., relacionando la mente del público intuitivamente aquellos fenómenos con los de la Magneto, con los cuales tienen ¡micha semejanza. Y en nuestros días hablamos de gentes que son muy "magnéticas", faltas de "magnetismo" que tienen una "presencia magnética", y la historia se repite. El imán, que era llamado originariamente "Piedra Mágica", porque su fuerza tenía semejanza con la fuerza mentativa manifestada por los magos, sirvió para dar nombre a similares manifestaciones de fuerza mental siglos después.

MAGNETISMO PERSONAL.

Aun cuando la fase de Energía Mentativa que relación con la operación de la fuerza sobre distantes mentes y objetos es quizás la más sorprendente, la fase llamada "Magnetismo Personal" es también muy importante y notable. Su misma ocurrencia frecuente hace que no nos fijemos en ella; pero es la fase usada efectivamente por aquellos que la comprenden y que nos capacita para resguardamos.

Es conocida con muchos nombres, siendo los términos favoritos los de Magnetismo Mental, Sugestión, Fascinación, Encanto, Influencia Mesmérica, etc. Pero estos términos son meramente nombres para el Magnetismo Personal, el cual a su vez es meramente una manifestación de la Energía Mentativa.

Todos hemos observado que algunos individuos parecen dotados de “maneras irresistibles” y son aptos para hacer que otros caigan en su modo de pensar y que hagan lo que ellos quieren. El llamado “hombre magnético” puede arrastrar auditorios o individuos por un místico poder, y con frecuencia uno no puede darse cuenta de cómo ha ocurrido la cosa cuando recuerda las palabras dichas o las lee impresas en los periódicos al siguiente día. El secreto no radica solamente en lo que se dice, sino en el gradó de Magnetismo Personal que emanaba del orador.

SU USO EN LOS NEGOCIOS

Muchas personas que tienen relaciones con el público en el sentido de colocar géneros, hacer suscripciones, imponer seguros de vida, etc., han adquirido cierto grado del arte de usar el Magnetismo Personal, inconscientes con frecuencia de la fuerza que están empleando. Y muchas agencias importantes tienen escuelas donde se enseña a los agentes la psicología de la Sugestión, Influencia Personal, etc., y algo también en mayor o menor grado de Magnetismo Personal, aun cuando con algún otro nombre.

Y más aún; toda persona que está ansiosa por algo cuando habla con otra persona, manifiesta más o menos Magnetismo Personal consciente o inconsciente.

SU USO EN LA RELIGIÓN EMOCIONAL

Aun cuando el aserto puede traer sobre mi cabeza el enojo de aquellos que creen que los fenómenos de la “excitación religiosa” son debidos a la “labor del

espíritu", no vacilo en afirmar que todos los estudiantes de psicología saben que la mayor parte del fervor es debido a la emocional excitación producida por el Magnetismo Personal manifestado sobre las líneas de las Corrientes Mentativas y de la Sugestión.

SU USO EN POLÍTICA

Y no solamente en el campo de la "religión emocional" se manifiesta tan intensamente esta fuerza; se deja sentir del propio modo en el caso de "política emocional". Obsérvese cómo las masas son arrastradas por los emocionales llamamientos a sus prejuicios y espíritu de partido. Véase cómo toleran el ser cegados por deslumbrantes promesas y falaces proposiciones, sin una pizca de argumento razonable, hasta dar en el fanatismo.

Sus emociones son hábilmente despertadas por los jefes y tribunos, y la corriente de Magnetismo Personal y de Sugestión se propaga al auditorio, hasta convertirse en un alboroto, poseídos los oyentes de ideas fijas que se han apoderado de ellos. Las familias se separan por diferencias de partido; el odio reina donde el amor tenía anteriormente su nido. La excitación se hace cada vez más intensa, hasta que llega por fin el día de las elecciones, por ejemplo, y el pueblo entra en un paroxismo de emocional excitación. Y el resultado está previsto. Al siguiente día, las gentes sufren una depresión, y la comarca recuerda con risa lo que ha ocurrido.

EL DÍA DE MAÑANA

Después de las emociones de un acto político, vencedores y vencidos recobran gradualmente su estado normal, y la vida cotidiana se manifiesta como antes, olvidando que su enemigo político ha sido elegido y que su candidato fue derrotado. El pueblo desempeña su parte año tras año—es decir, la mayoría del pueblo—, siendo arrastrado por la excitación emocional mejor que por la razón, el pensamiento o la inteligencia. Y esto ocurre en todos los países y en todos los tiempos.

ENTUSIASMO CONTAGIOSO

Todos hemos oído decir que "el entusiasmo es contagioso"

¿Y no sabe el lector por qué? ¿Se ha explicado el pór qué de regocijarle más una comedia cuando está el teatro lleno que cuando hay poca entrada? ¿Se ha percatado de lo que se conoce como "la psicología de las masas", que significa que lo que llega a realizar un grupo de gente, no lo llevaría a cabo aisladamente ninguno de sus miembros?

Pues esto es debido al Magnetismo Personal y a la Sugestión Mental, puestos en operación, y propagados luego de mente a mente, con la adición del Deseo y la Voluntad manifestados en Estados Mentales y sus asociadas acciones físicas. Y llamamos la atención sobre otro hecho, en esta consideración de auditorios y multitudes. Aludo al hecho de que el orador es afectado por el Magnetismo Personal que fluye, del auditorio,

dándole acrecentado poder para transmitirle sus ideas, despertando una fresca excitación emocional.

EPIDEMIA MENTAL

Es de la mayor importancia que comprenda uno la causa de esta "epidemia mental", pues, una vez comprendida, es mucho menos apta para arrastrarnos por la excitación emocional producida este medio.

Muchas personas cautas y juiciosas han sido impresionadas por estas ondas de Magnetismo Personal, y han dicho y hecho cosas que de otro modo les hubieran parecido imposibles. Han permitido que el Magnetismo Personal llegase a su mente a través del Polo Emotivo, despertando ideas y deseos que de otro modo no hubiesen nacido.

Hemos visto u oído de respetables ciudadanos, incluyendo miembros de las llamadas profesiones liberales, abogados, médicos, profesores, sacerdotes, que toman parte en algaradas, dejándose arrastrar por el Magnetismo Personal y la Sugestión de los miembros más excitables del grupo, y participan en actos que, reflexionados, les parecerían una horrible pesadilla. La naturaleza emocional está siempre muy próxima a la superficie en la mayoría de los hombres, y por lo tanto deben resguardarse de las exageradas influencias exteriores. El Polo Motor de la Mente, el Poder de Voluntad, debe asimismo estar en guardia para resistir la invasión del Polo Emotivo de la Mente.

Y también la Voluntad debe estar vigilante para prevenir el Magnetismo Personal de otros que en entrevistas personales buscan el inclinar la mente de sus

oyentes a sus ideas, despertando así un deseo que corresponda a lo que quiere su Voluntad.

CAUSA Y EFECTO

En todos los casos de Magnetismo Personal y de Sugestión Mental, bien sea sobre las líneas de Influencia Personal, Apelación, Sugestión Habilidosa, etc., tanto como en los casos de "epidemia mental", el efecto es producido por el Mentador o Sugestionador, obteniendo la voluntaria atención del otro o de los otros, debilitando así su Voluntad y su Polo Motor de mente, en tanto que él transmite sus Corrientes Mentativas o sugestiones (generalmente ambas) al Polo Emotivo de sus oyentes. Y así Induce en ellos los deseos, emociones y sentimientos que actúan como fuerza motriz, haciendo que actúen de acuerdo con su Voluntad.

La persona afectada queda incapaz de razonar correcta o inteligentemente, pues su Voluntad está supeditada, y su Razón es arrastrada por sus deseos. La Voluntad del hombre que transmite las Corrientes Mentativas o Sugestiones Mentales domina en aquel momento, no efectuándolo así la Voluntad de los oyentes y personas influidas. En casos de un amplio "contagio mental", la influencia se transmite de mente a mente, sobre las mismas líneas y de acuerdo con las mismas leyes.

PROTECCIÓN PROPIA

Confío en que lo que he dicho sobre esta materia hará cauto al lector en el sentido de oponer resistencia a estas Corrientes y Sugestiones en casos semejantes a los

que he mencionado. El remedio está en las manos de todos; es sencillamente la interposición de la Voluntad en la forma que indicaré más adelante. Cúbrase uno con una armadura de Poder de Voluntad, que obrará como un escudo Contra influencias de esta mente, a las cuales combatirá, haciéndoles tomar la retirada.

Si las gentes comprendiesen siquiera esta ley, rechazarían indudablemente estas egoístas Corrientes Mentativas, para seguir impávidas su propio camino.

FUERZA PERSONAL

Es evidente para todos los que han estudiado la naturaleza humana, que existe una maravillosa diferencia en la graduación de la que llamamos "Fuerza Personal", observable en las diferentes personas que tratamos. Algunos son muy "fuertes", otros son enteramente débiles, y hay otras formas qué varían de grado entre estos dos extremos. Esta diferencia en la "fuerza personal" depende del grado de "Positividad o Negatividad" en el "Magnetismo" de cada persona.

El hombre que es capaz de manifestar un fuerte grado de Energía Mentativa en las líneas del Polo Motor o Poder de Voluntad, es magnéticamente "Positivo". Uso la palabra "positivo" en este caso en el sentido de la definición dada por Webster: "Que tiene el poder de dirigir acción o influencia."

Descendiendo la escala a través de variados y disminuidos grados de "positividad", llegamos al caso del hombre que está casi desprovisto del poder de manifestar Energía Mentativa, y llamamos a esta condición "Negatividad" magnética. Por "Negativo" tal

como lo uso quiero significar “no positivo; falto de poder de directa acción o influencia”.

LA LUCHA MENTATIVÁ

Ahora bien; cada persona posee su propio grado de “Positividad” magnética. Cada cual es magnéticamente Positivo para unas personas y magnéticamente Negativo para otras, a menos que el individuo en cuestión no haya alcanzado el límite de la Positividad o Negatividad, cuyo límite no puede ser definitivamente señalado. Se encuentran dos personas. Se sigue inmediatamente un silencio y comienza la lucha quieta entre sus Magnetismos Mentativos, dependiendo su intensidad de la importancia de la entrevista.

Sin embargo, en todos y en cualquiera de los acontecimientos la lucha continúa por lo general inconscientemente. Puede terminar en un momento, o puede durar bastante tiempo; pero de esta lucha más pronto o más tarde uno de los dos ha de quedar victorioso, a menos—pero esto ocurre raramente—que ambos posean igual grado de Positividad, Y no puede haber equivocación sobre el resultado; cada uno de ellos se reconoce como vencedor o vencido y ajusta su conducta a su posición relativa.

No quiero decir con esto que el grado de Positividad Magnética sea permanente en ninguna de las dos personas. Al contrario. Una de esas personas, que es realmente la más fuerte, usualmente puede ser más débil en esta ocasión particular, bien porque su Voluntad se sienta fatigada o por haber dejado debilitar su Poder de Voluntad, como ocurre con frecuencia.

Y en semejante caso, el vencido puede ser vencedor en el próximo encuentro, o hasta puede recobrar su energía un momento después y tornar el desquite. Un individuo puede poseer una fuerte Voluntad en momentos de actividad y sin embargo tener momentos de pasividad. Y todavía un hecho muy importante: Uno puede aumentar de tal modo su Poder de Voluntad que llegue a dominar completamente a aquellos que lo conocieron primeramente. Todos conocemos ejemplos de esta especie en nuestra experiencia personal,

EJEMPLOS DE EXTREMA POSITIVIDAD

En el extremo del Polo Positivo de la Fuerza Personal es donde se encuentran esos hombres admirablemente fuertes que parecen dominar todo aquello que se pone en contacto con ellos. Estas gentes paralizan de una manera sorprendente la Voluntad de los que les rodean e inducen Estados Emotivos casi según les place. Tales hombres son, naturalmente, muy raros, y allí donde existen pueden poner una marca indeleble local o general, en la historia de sus tiempos. No deseo poner a Napoleón como ejemplo, pues su nombre ha sido usado en todo y para todo.

Esto no obstante, la mente vuela instintivamente hacia él al pensar en su dominante Voluntad. Napoleón poseía una Voluntad maravillosa, una Voluntad casi sobrehumana. Ésta no sólo se manifestaba en el mundo de la política, sino también en aquellos con quienes tenía relación directa. Este hombre empleaba su Voluntad con aquellos que le rodeaban, y forjaba las suyas. Dominaba

cosas y personas y sus contemporáneos, aun sus enemigos, atestiguan este maravilloso poder personal.

Es un buen ejemplo del tipo Positivo extremo.

EL OTRO EXTREMO

Descendiendo la escala, encontramos hombres de gran Fuerza Personal en todos los caminos de de la vida. Estos hombres primeramente desempeñan la parte de guerreros o gobernantes de pueblos; pero la creciente importancia de la vida comercial, en el mundo de los negocios, ha desarrollado y puesto en acción un nuevo tipo de hombres Positivos, que son llamados "reyes de la industria", prominentes figuras en el "frenesí financiero", formadores y gobernadores de los grandes trusts.

Un poco más abajo en la escala de la fuerza personal encontramos hombres de marcado poder pero menos fuertes que los antes mencionados. Y así descendemos los varios grados de la escala, encontrando el término medio, hasta dar con los débiles de la raza. En el extremo Negativo, final de la escala, encontramos esas impresionables criaturas conocidas por los estudiantes de psicología e hipnotismo con el nombre de "Sonámbulos" o "impresionables", a quienes basta ordenar una cosa de una manera autoritaria para que intenten hacerla o se sientan impelidos a cumplirla.

"IMPRESIONABLES"

Ahora bien; acerca de este asunto del hipnotismo, deseo aprovechar la ocasión para decir que las acciones del sujeto hipnótico son causadas no tanto por el sueño

en que se les sume como por la existencia de un exagerado estado de sugestibilidad desarrollada en el sujeto. Los profesores más eminentes adelantan la idea de que no es necesaria la inducción del sueño para que estos "impresionables" obedezcan las sugestiones Puede actuarse sobre ellos sin provocar el sueño.

Hay muchos individuos en los cuales pueden ser producidos los fenómenos del hipnotismo en completo estado de vigilia. Éstos sienten quemadura en sus manos cuando el operador pone un dedo sobre ellos y produce la sugestión debidamente. Les es imposible separar las manos que han sido atadas con las ligaduras de la sugestión. Y otros experimentos notabilísimos en los cuales el sugestionador induce cosas al parecer imposibles.

EL "HOMBRE MAGNÉTICO"

En este capítulo, con el propósito representar las cualidades personales del hombre magnéticamente Positivo según las líneas de la Influencia Personal, quiero suponer estas cualidades como existentes en un personaje hipotético, a quien llamaré el "hombre magnético". El lector debe procurar imaginárselo tal como lo pinto, para que pueda comprender sus cualidades. Es un hombre altamente Positivo, magnéticamente hablando; uno de esos ejemplares de un fuerte, poderoso hombre de negocios, que está continuamente tratando gente y manteniendo relaciones con ella. ¿Cómo actúa semejante hombre; cómo habla, mira, se 'mueve y se conduce? Veamos.

En primer lugar, permítasenos considerar la apariencia del hombre magnético. Puede ser alto o bajo; moreno o rubio; grueso o esbelto; éstas son cosas secundarias. Pero fijémonos en que no importa que posea o le falte determinada característica mencionada; siempre tendrá cierto "aire" que todo el mundo reconoce inmediatamente en cuanto se pone en contacto con él. Insistamos sobre este "aire", pues él puede darnos la clave.

Ahora bien; el rasgo principal de este "aire" del Hombre Magnético, es su sugestión de impavidez y confianza en sí mismo. Nuestro hombre parece tener una certeza de un Poder y fuerza internos. No es el "aire" retador y provocativo manifestado por los viles imitadores de nuestro hombre, sino una calma contenida y firme conciencia de su Fuerza y de la propia confianza. Parece sentir "algo en él" que le da una fuerza y firmeza desconocidas de la mayoría de las gentes. Todo Hombre Magnético posee esta conciencia interna; y yo quiero decirle al lector en qué consiste.

CONTACTO CON LA "VOLUNTAD UNIVERSAL"

Como he dicho antes, existe bajo todas las manifestaciones de Vida y Mente una "Energía Mentativa Infinita y Eterna", de la cual y en la cual todas las manifestaciones personales de la Mente no son sino Centros de Conscientividad.

Así, pues, esta "Energía Mentativa Infinita y Eterna", en sus manifestaciones externas de un Polo de su energía, cuando menos tiene semejanza con una Voluntad Universal. Es decir, que aun cuando su naturaleza interna no puede ser conocida, en el aspecto

externo de uno de sus Polos de Energía tiene semejanza con una Voluntad Infinita en operación en todas partes. Y, por lo tanto, nos justificamos pensando de ella como de un Poder de Voluntad Universal. Ahora bien; cuanto más Positivo llegue a ser un hombre en Magnetismo Mentativo, más estrechamente se pondrá en contacto con esta Voluntad Universal. Y cuanto más próximo esté a esta Voluntad Universal, más Positivo llegará a ser. Es un caso de acción y reacción.

VOLUNTAD UNIVERSAL Y PERSONAL

Pero hay que notar eso en relación con esta verdad.

Cuando un hombre experimenta el sentimiento de Poder que viene de una relación mental con la Voluntad Universal y permite que la energía fluya a través suyo y se manifieste en sus actos, es que tiene un depósito de Poder de Voluntad detrás de él, que es inagotable y jamás falla. Pero si en su desdén, nacido de algún éxito victorioso, empieza a pensar que el Poder es debido a alguna "fuerza personal", entonces es el "desdeñado", y "el orgullo de la personalidad" se cernerá sobre él. Y aquí es donde comete error. Tal individuo se separa por su propio impulso de la fuente del Poder y coloca una barrera entre él y la Provisión Universal.

Existe un gran Océano de Voluntad Universal en el cual no somos más que Centros de Actividad, y si tan sólo nos abrimos al Poder y Voluntad contenidos allí, tendremos un inagotable depósito de Poder de que echar mano.

UN CENTRO DE VOLUNTAD FORZADORA

Y así nuestro Hombre Magnético se coloca en una actitud magnéticamente Pasiva solamente hacia esta gran Voluntad y en una actitud magnéticamente Positiva hacia todo lo demás. En este sentido se convierte realmente en un activo centro de Fuerza y Voluntad que se hace manifiesto a todos cuantos se ponen en contacto con él.

No se da justa cuenta de lo que se está produciendo y puede no conocer nada de la verdad aquí establecida; pero siente que se "codea con algo" que le ayuda y asiste y que le da fuerza y "Magnetismo". Hablará de su "mente" o de su "buena estrella", o puede creerse en su fuero interno especialmente favorecido por la Providencia (esta es una creencia secreta de la mayoría de los hombres afortunados); pero subsiste el hecho de que todo hombre Positivo y afortunado siente después de todo que tiene ALGO DETRÁS DE ÉL. Y esta creencia toma forma en acción y le impulsa a manifestar ese "aire" de tranquilo y positivo Poder y de confianza en sí mismo que se observa en semejantes hombres.

EL "AIRE" MAGNÉTICO

No puedo describir exactamente a mis lectores lo que es este "aire", pues no me comprenderían, a menos de haberse tropezado en el mundo con un hombre de esta especie. Pero es una cosa muy diferente del pomposo, suficiente e importante "aire" manifestado por los imitadores baratos de los grandes hombres.

El Hombre Magnético no dice nunca cuán grande o conspicuo o importante pueda ser—esto lo deja para los necios imitadores—, sino que hace sentir su fuerza por sus maneras y atmósfera, sin decir una palabra. Posee ese "algo" que la gente nota y admira. Y ese "Algo" proviene de su consciente o inconsciente relación con la Voluntad Universal.

UNA IMAGEN MENTAL MAGNÉTICA

Me permito aconsejar a todos los que deseen llegar a ser semejantes al Hombre Magnético el cultivo de la Imagen Mental de la Voluntad Universal. Que piensen de ella como de un gran océano de Poder de Voluntad en el cual vivimos, nos movemos y tenemos nuestro ser. Siéntase uno en contacto con él. Piénsese constantemente sobre su relación con él, y encontraremos que nuestra mente se abre de una manera gradual para admitir el influjo de su Poder. Y cuando se haya aprendido a conocer la verdadera fuente del Poder y de la Voluntad, entonces no persistiremos más tiempo en engañarnos a nosotros mismos, en intentar detener la ola de la Voluntad Universal, levantando ridículas barreras personales de necio desdén.

Esta íntima conscientividad del Hombre Magnético, especialmente si comprende su verdadera naturaleza, reacciona en la apariencia y maneras personales de un hombre y produce ese "aire" tranquilo, sereno y positivo de Poder, Voluntad y Fuerza que los grandes hombres poseen casi siempre. Y así, si se procura imitar y reproducir el aspecto exterior, las maneras, el "aire" y conducta de este Hombre Positivo, se habrá dado un gran paso hacia la inducción en uno

mismo del correspondiente Estado Mental. Pero no hay que contentarse con esto; vayamos derechos a la fuente y recibamos el Poder directo de la Voluntad Universal.

MAGNÉTICA FUERZA DEL. DESEO

Pero hay asimismo algo en el Hombre Magnético que es diferente del Poder de Voluntad. La voluntad es una fuerza fría, profunda y poderosa desprovista de color; es semejante a una gran fuerza natural desprovista de sentimiento o emoción, pero que actúa respondiendo a ellas. ¿Qué otra gran fuerza, pues, se manifiesta extensamente en nuestro Hombre Magnético? ¡¡LA FUERZA DE DESEO!! Si, esta es la otra gran fuerza que radica en él; la Fuerza de deseo.

No importa cuán fuerte pueda ser la voluntad de un hombre; aun cuando esté en el más íntimo contacto con la Voluntad Universal nada realizaría, a menos de poseer el Deseo altamente desarrollado. Es preciso que uno "desee" hacer las cosas antes de que "quiera" hacerlas. Esto queda explicado en una lección anterior. Veamos lo que es esta Fuerza de Deseo.

La Energía Mentativa Universal parece ser un poderoso Algo que contiene en sí toda la Fuerza y Energía que existen en el Universo. No demuestra poseer los atributos de la Personalidad, excepto cuando se manifiesta en Mentes Personales o Centros de Conscientividad. Cuando se establece en la Energía Universal un Centro Personal o Mente Personal, parece ponerse en manifestación un Deseo Creador que impulsa constantemente hacia la expresión externa.

Esta Fuerza de Deseo se ve en la naturaleza en todas sus formas y se manifiesta en todo lo que llamamos Energía de Vida; esto es, la Energía que rige la construcción de forma y figura. Esta Fuerza de Deseo es evidentemente idéntica a la Fuerza de Vida, tal corno la conocemos. Ella hace que la semilla germine y la planta crezca, que se multiplique la célula y que las formas más elevadas evolucionen desde las más bajas. Es la gran Energía Creadora de Vida manifiesta en la naturaleza. Es esencialmente un principio femenino y desea constantemente "dar a luz", crear, etc. Espolea la Voluntad hacia la' acción y jamás se satisface si no ejecuta labor creadora mental o física.

MENTACIÓN CREADORA

Ahora bien; hay personas que poseen al parecer muy poca de esta Fuerza de Deseo, excepto en el plano físico. Su plano mental manifiesta esta fuerza muy reducida, y en su consecuencia realizan poco o nada de las labores que impone el mundo, llevando a cabo meramente los deseos de los demás. Pero hay otros en los cuales esta fuerza se manifiesta de una manera poderosa. Están poseídos de una impulsiva y ansiosa fuerza, que les impele a "hacer las cosas".

Los hombres más fuertes del mundo tienen esta Fuerza de Deseo altamente desarrollada y un esfuerzo hacia la expresión es lo que hace que tales hombres realicen cosas. Entiéndaseme bien. Este Deseo no obra siempre en el sentido de "poseer cosas", sino más bien en el de "hacer las cosas". Verdad es que cuando los deseos de uno van siempre sobre las líneas de la acumulación la

fuerza se inclina en ese sentido; pero este Deseo puede ser aminorado y en tal caso la acumulación será un mero incidente del «hacer».

LA LLAMA MÁGICA

Los que deseen hacer cosas deben conservar la llama de un Deseo ardiendo incesantemente. Deben alimentarla con el aceite de la Sugestión y colocar ante ella los cristales de la linterna que representan imágenes Mentales de la cosa deseada. La gente instintivamente cede a las Sugestiones del fuerte Deseo de un hombre. Por regla general, son "conducidos" mejor que "empujados" o forzados a una acción determinada. La fuerza seductora atractiva y encantadora de los hombres es la Fuerza del Deseo; no el Poder de Voluntad.

EL DESEO INTERNO

Se habla mucho del Poder de Voluntad y de su posesión; pero la mayoría de los hombres fracasan porque no desean las cosas con bastante intensidad. Es necesario que deseen cosas "en el peor sentido", y entonces lo atropellan todo para conseguirlas.

Esto es verdad, tanto en el caso de buenos como de malos deseos; la ley es la misma en ambos casos y opera sobre las mismas líneas.

Si uno pone en sus planes la apropiada acometividad y aspiración, el mismo grado de energía que los malos ponen en sus intrigas, podrá remover montañas de dificultades.

LAS FUERZAS GEMELAS

Esta fuerza del Deseo en el Hombre Magnético es la que nos hace pensar que él "necesita tal cosa y gestiona su adquisición". Si el lector ha tratado con alguno de estos hombres poderosos conocerá el sentimiento a que aludo. Sabe que por atraer a ellos una provisión de la Energía Universal quedan capacitados para transformarla en Fuerza de Deseo tanto como en Poder de Voluntad, pues el Polo Emotivo queda cargado lo propio que el Polo Motor.

Ambos salen de la misma fuente y ambos tienen un inagotable depósito supletorio.

Y ambos pueden manifestar un admirable grado de esta Energía, transformada en forma de Poder de Voluntad y Fuerza de Deseo. En nuestro Hombre Magnético los dos Polos están plenamente cargados y en operación activa.

LA VOZ MAGNÉTICA

Y bastante hemos hablado del "aire" del Hombre Magnético.

Ahora bien; ¿cómo habla?

Pues la voz es un gran indicador del Estado Mental Interno. Excepción hecha del ojo, ninguna forma exterior de la expresión del carácter responde tan vivamente como la voz a un interno estado mental. La voz y los ojos son las dos principales vías de expresión externa de los Estados Mentales internos y ambos acusan los sutiles cambios y grados del estado Interno. Si nos detenemos un momento a pensar y considerar las

diferentes voces de las personas que conocemos, veremos que la voz, casi en todos los casos, nos da una clave del carácter o prevaleciente Estado mental del que habla.

No solamente la cualidad de la voz, sino el tono. Todos mis lectores conocen la diferencia que existe entre los tonos de una persona vacilante, tímida y desconfiada de sí misma y las del individuo confiado y seguro. Hay en el tono del último una sutil vibración que nos conduce a la confianza y el respeto y que se atrae la obediencia, de una manera quieta y tranquila desprovista de osadía o imposición. Oigamos la voz del Hombre Positivo.

EL DOMINIO DEL TONO

En primer lugar el tono está bajo el dominio de su Voluntad.

Es enérgico o suave, como le place; pero jamás destemplado.

Si la persona con quien habla levanta la voz hasta un tono estridente, el Hombre Positivo no sigue su ejemplo. Al contrario, pone un poco más de fuerza en su tono y conserva la misma inflexión y no tarda mucho, por su Voluntad, en hacer que el otro ponga su tono al diapasón normal. Yo he observado muchos ejemplos de este hecho y he notado que el estado de ánimo de la otra persona disminuía de acuerdo con su decreciente inflexión de voz.

Hay dos buenas razones para que uno estudie la voz del Hombre Magnético:

1) Porque por medio de su voz consigue una de las más poderosas sugestiones sobre los demás.

2) Porque por la expresión de su voz, o mejor el impulso interior que causa la expresión vocal, hace que fluyan fuertes Corrientes Mentativas, que afectan e influyen a la otra persona.

Así, tanto en su aspecto interior como en el exterior, el cultivo de la voz del Hombre Magnético es de gran conveniencia.

LA VOZ SUGESTIVA

Observaremos que el Hombre Magnético, particularmente si está entregado a una ocupación en la que necesite dar órdenes y direcciones o consejos, desarrolla una voz muy semejante en muchos detalles a la "Voz Sugestiva", que es habitual en los que practican el tratamiento por Sugestión Mental. La razón es muy sencilla. Tanto el hombre de negocios como el sugestionador se han acostumbrado a hablar de una manera firme y positiva, y así imponen forzosamente sus ideas expresadas por palabras. El hombre de negocios no sabe exactamente por qué hace esto, pero su tono es la expresión exterior de su forzado Estado Mental. Y esto también puede ser verdad para el sugestionador, aun cuando también puede haber utilizado el Tono Sugestivo desde el principio de su práctica.

Es algo difícil definir y explicar correctamente este "Tono Sugestivo", aun cuando oído una vez no puede olvidarse nunca. Haré lo posible para dar de él una explicación.

En primer lugar, está sobrecargado con la mental idea que palpita detrás de las palabras. Cada palabra tiene una significación interna y el Tono Sugestivo lleva

esta idea incorporada de modo que el oyente aproveche el pleno beneficio mentativo y la influencia derivada. No hay que imaginar que este tono sea teatral, o trágico o sobrenatural. Nada de eso. Es un tono natural e influyente. Su expresión es la de la verdad y significa exactamente lo que uno está diciendo. El lector sabe muy bien cómo hablaría si desease ardientemente que otro hiciera alguna cosa importante de la cual dependiese mucho para él. Ahora bien; este es el Tono, modificado naturalmente por las circunstancias particulares y las necesidades de cada caso.

LA EXPRESIÓN FLEXIBLE

La voz del Hombre Magnético es flexible y se adapta a todos los modos o fases de sentimiento que desea inducir en sus oyentes.

Puede ser positiva y dominadora, según las líneas de Sugestión por mandato directo o autoridad.

O puede ser sutil e insinuante, según las líneas de Sugestión por asociación o imitación.

O puede tornar el tono de un profesor, según las líneas de Sugestión por cuya repetición la afirmación es hecha de una manera quieta y convincente, tal como el catedrático da su clase, cuya repetición lleva la convicción al ánimo de los oyentes.

O puede tomar ese tono peculiar acariciador que se nota en los hombres Magnéticos de cierto tipo, que atrae, encanta y fascina a otras gentes por razón de su sutil poder atractivo.

Este poder, que encuentra su extensión ampliamente en la voz, me recuerda siempre al tigre o

leopardo hembras, pues lo felino se mezcla con lo femenino de una manera peculiar. Este tono de la voz puede describirse acertadamente como "acariciador". Cuando es emitido por uno bien versado en su uso, cada palabra parece una suave caricia y produce un peculiar efecto sedante sobre el oyente, que ve arrullada su voluntad hasta el sueño y abierta su mentalidad emotiva a las sugestiones y Corrientes Mentativas del orador.

LA VOZ VIBRANTE y EXPRESIVA

En suma, el hombre magnético, en su uso de la voz, ha adquirido cierto grado del arte del actor y orador. Puede expresar un "sentimiento" real o ficticio en su tono de voz, a fin de excitar en el auditorio un estado mental correspondiente. Y se puede adquirir este arte. Con la práctica puede adquirirse tina voz vibrante y expresiva, que se utiliza con el mejor resultado en el magnetismo personal.

Corno un ejemplo de esto me permitiré citar el caso de Nathan Sheppard, el conocido conferenciante y orador.

Refiere que cuando tomó la resolución de dedicarse a perorar en público, sus parientes y amigos le pronosticaron un fracaso, porque, como él mismo confiesa, "mi articulación es débil; mis órganos de enunciación, inadecuados; si mi boquita hiciera un puchero, toda ella cabría en el dedal de mi madre". Estas desventajas hubiesen bastado para desanimar a cualquiera; pero Sheppard las venció, y determinó aplicar su voluntad a la definitiva derrota de aquellas deficiencias, hasta dominar el arte de conmover al

público. Y el éxito superó sus esperanzas. Por sólo su poder de Voluntad, él, corno nos dice, “aumenté en un discípulo el poder de mi voz; adquirí una casi doble extensión torácica, y mis órganos inadecuados se doblegaron al esfuerzo de mi voluntad”.

Y llegó a ser uno de los oradores más eminentes de su época.

Así, pues, hay esperanza para todos, tan sólo con manifestar persistencia y energía en la aplicación de la Voluntad. En mi última lección facilitaré algunos ejercicios y direcciones en este sentido.

EL PASO DEL HOMBRE MAGNÉTICO

¿Y cómo anda nuestro Hombre Magnético? ¿Como un ser vacilante, sin dirección fija, distraído, o firme, resuelto y en derechura, como un verdadero Individuo? Respóndame el lector a esto, y sabrá cómo anda el Hombre Magnético. Y yo aseguro que el interno Estado Mental se manifiesta siempre en nuestras acciones físicas.

EL OJO EXPRESIVO

¿Y qué clase de ojo posee el Hombre Magnético?

¿Es necesario hacer esta pregunta?

De todas las vías físicas de la expresión mental interna, el ojo es la más potente y la más próxima al alma.

De los ojos se ha dicho con gran propiedad “que son los espejos del alma”, y dan una idea más clara del Hombre Intimo que todas las demás expresiones combinadas. Por consiguiente, es de esperar que nuestro

Hombre Magnético posea unos ojos que reflejen el poder de que está poseído. Ellos manifiestan cualquier estado mental, según la voluntad de su poseedor. Tan pronto duros, unas veces tiernos, luego acariciadores, son siempre un instrumento obediente de la Voluntad que los mueve, y producen el más admirable efecto sugestivo sobre los que caen bajo su hechizo. Como inductor de determinados estados mentales, el ojo no tiene semejantes entre los agentes físicos; aun la voz, por admirablemente potente que sea, tiene que cederle la primacía. Es más que un agente físico; es el camino recto para el paso de las Corrientes Mentativas.

Ciertas personas magnéticas, cuando están dominadas por un profundo interés—combinado con la Voluntad—, parecen irradiar de sus ojos una constante corriente de magnetismo mental, que es sentida por aquellos que se encuentran en su campo de influencia.

No necesitarnos insistir acerca del admirable poder de los ojos, pues todo el mundo lo conoce por experiencia propia. En casos en que la Voluntad ha sido desarrollada en un grado superior, una sola mirada impregnada de energía mental, puede producir un efecto físico circunstancial.

LA MIRADA PODEROSA

Yo he conocido y he oído mencionar casos en que una sola mirada ha detenido una acción cualquiera en otras personas.

Casos de esta clase se han contado de Napoleón y otros hombres de gran poder de Voluntad.

De Andrés Jackson se cuenta haber paralizado la voluntad de un desalmado hasta el punto de que, bajo la influencia de su mirada, se doblegó y le siguió corno un perro, yendo armado, en tanto que Jackson estaba enteramente indefenso. El asesino en cuestión contó después que nunca pudo comprender qué impulso lo detuvo para no matar a Jackson en el mismo punto.

Cuéntase también que Pantoja, uno de los secretarios de Felipe II, por una falta de no mucha gravedad, recibió del rey una tal mirada que, cual un rayo, le hizo rodar, víctima de una congestión cerebral que lo mató en el acto.

EL SECRETO DE LA INFLUENCIA

Pero, después de todo, el secreto de la influencia de nuestro Hombre Magnético radica en su estado mental. Las formas exteriores no son sino reflejos del fuero interno. Si cultivamos la relación entre nuestra mente y la gran Voluntad Universal, la Energía Mentativa Universal, llegaremos a ser tan fuertes, que la expresión exterior se manifestará en nosotros espontáneamente.

Pero, al escalar los primeros peldaños de la Obtención, es materia importante fijar la atención en las características exteriores, porque haciéndolo así se practica un más claro sendero mental para la adquisición de los deseados estados mentales. Mediante las leyes de la Sugestión Mental, se capacita uno para imitar aquellas expresiones exteriores e inducir en sí mismo los Estados Mentales que, con el tiempo, se hacen habituales.

Esto no significa que uno aproveche la Sugestión de los otros para moverse en una dirección determinada; no es esta la idea. Lo que quiere decirse es que uno, por autosugestión, puede reproducir las características exteriores asociadas con un estado mental o cualidad, y poniéndolas en acción, materializar aquellos estados mentales.

Recuérdese la regla, que dice que los Estados Mentales toman forma en acción, y la acción reproduce los Estados Mentales asociados.

Es una regla que obra en ambas direcciones. La voz impresiona la placa fonográfica, y ésta reproduce el sonido. Recuérdese este símil, pues nos servirá de ayuda para obtener el verdadero concepto de la ley psicológica de que deriva el fenómeno.

REVISTA CONVENIENTE

Al terminar este capítulo permítasenos echar otra ojeada sobre los primeros principios que comprende la Influencia Personal, en sus dos formas de Sugestión Mental y Corrientes Mentativas. Nada tan conveniente como revisar los principios fundamentales.

Estos son:

El Principio Fundamental es la Energía Mentativa. Los Estados Mentales son exhibiciones de la Energía Mentativa.

Los Estados Mentales son originales o inducidos. Los Estados Mentales inducidos son causados por las sugestiones o corrientes mentativas de otros.

La sugestión induce Estados Mentales para reproducir los estados Mentales ajenos, o los propios

previamente experimentados, incluyendo la experiencia de los antepasados, heredada y registrada en la mente subconsciente de sus descendientes.

La sugestión opera mediante las líneas de Aqulescei1cia, Imitación, Asociación y Repetición (como se ha descrito en la lección anterior), siempre actuando a través de agentes físicos para inducir Estados Mentales, semejantes a la placa fonográfica.

Las Corrientes Mentativas son ondas o corrientes de Energía Mentativa vibrante, emanadas de la mente del individuo, y que llevan consigo las vibraciones de determinados Estados Mentales, tendiendo tales vibraciones a inducir similares Estados Mentales en la mente de las personas colocadas dentro del radio de inducción.

Existen dos polos de Energía Mentativa, a saber: el polo Emotivo, que manifiesta deseo, sentimiento, emoción, etc., y el polo Motor, que manifiesta voluntad, etc., siendo la fuerza manifestada por estos dos polos designada con los nombres de Fuerza de Deseo y Poder de Voluntad, respectivamente.

La Fuerza de Deseo tiende a despertar vibraciones similares en la mente de otros, produciendo así similares deseos, o seduce la voluntad de otros y los arrastra a cumplimentar sus deseos, teniendo su acción y naturaleza una gran semejanza con el poder mental femenino.

El Poder de Voluntad tiende a despertar deseos en la mente de otros por la sola fuerza y dominio; actúa asimismo en el sentido de combatir y supeditar la voluntad de otros, cautivándola, y también dirige, domina, concentra o restringe la Fuerza de Deseo de uno,

en ocasiones, teniendo su acción una fuerte semejanza con el poder mental masculino.

En la Influencia Personal, según las líneas del Magnetismo Personal, el mentador pone en juego sus corrientes mentativas, generadas por su voluntad o deseo, o ambos a la par, bien sea de manera general, o de un modo directo y reconcentrado; en una entrevista personal es muy usual influir en la mente de otros por inducción, acompañada de sugestión mental y usando agentes físicos, tales como la voz, la mirada, el gesto, etc., los que aumentan el efecto producido.

Y así puede ver el lector, en lo referente a estos Principios fundamentales, por qué y cómo opera la Influencia o Magnetismo Personal.

OBRAS COMPLETAS DE W. WALKER ATKINSON

Comprenderá esta Colección absolutamente todas las obras del célebre pensador americano, verdadero creador de la llamada literatura estimulante,

Cada volumen constará de unas 300 páginas Impresas en excelente papel pluma. Precio de cada volumen, encuadernación rica tela con planchas especiales en negro y oro: 6 pesetas. En rústica 4,50 pesetas

I. ¡Conócete!
II. Las fuerzas ocultas.
III. Psicología del éxito.
IV. Las leyes del pensamiento.
V. ¡Quiere y podrás!
VI. El trabajo mental.
VII. Las leyes del raciocinio.
VIII. Cómo habéis de pensar.
IX. La ciencia de la palabra.
X. La magia mental.
XI. La fuerza de la inteligencia.
XII. Confía en ti.
XIII. E1 empleo de la inteligencia.
XIV. Una fuerza nueva.
XV. Lo que somos y lo que podemos.
XVI. La clave de la memoria.
XVII. Vivid como os digo.
XVIII. El supremo poder.
XIX. La clave de los negocios.
XX. Los puntales del éxito.

PUBLICADAS FUERA DE LA COLECCIÓN

El éxito en los negocios y en la vida 6 ptas.
Nuestra Memoria y el modo de utilizarla 6 ptas.